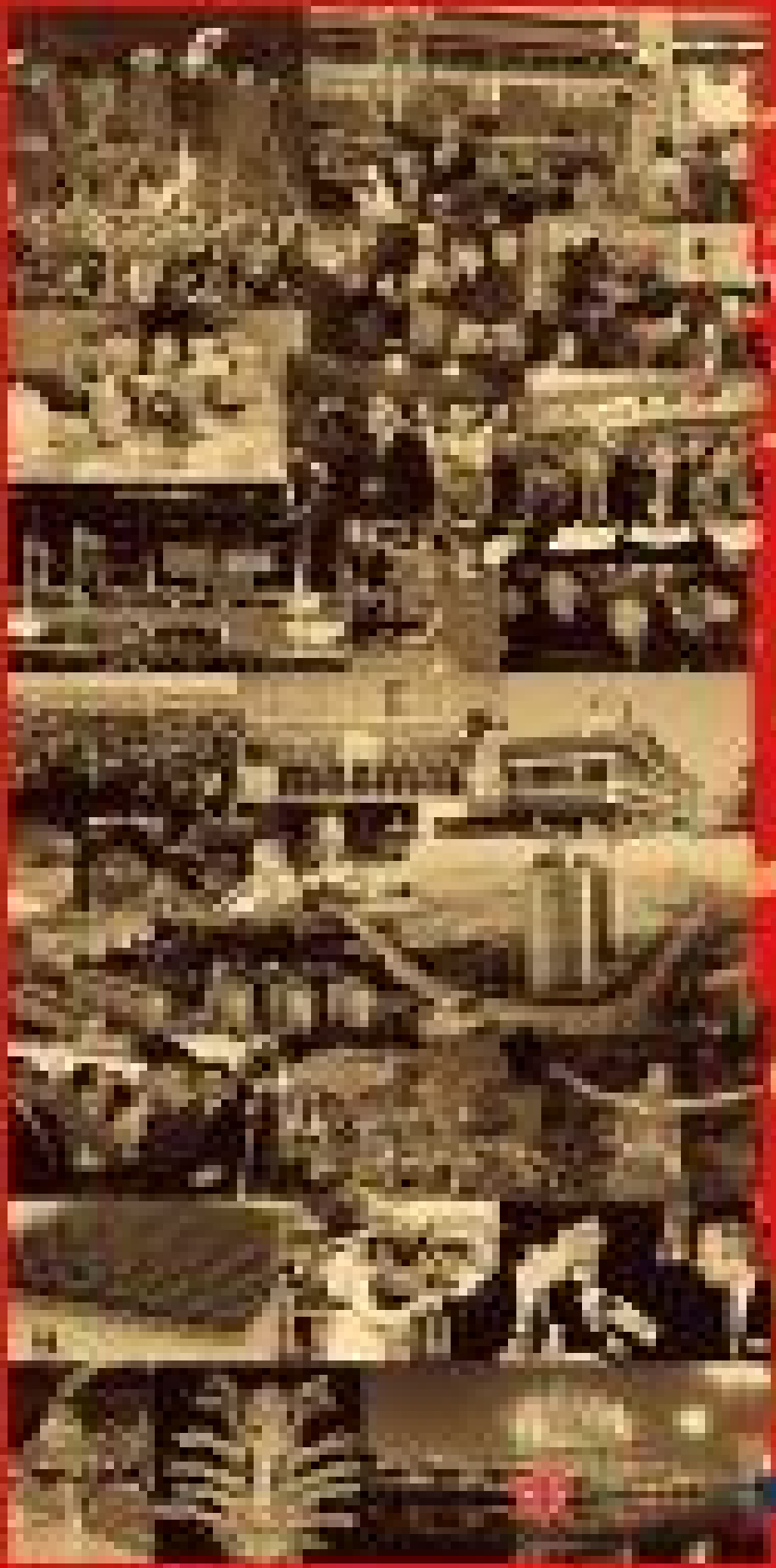
觉醒的时代

追寻中国



COAY Books

目录
Content

- 推荐序一
- 推荐序二
- 自序
- 1978年破晓的黎明 1
- 1978年破晓的黎明 2
- 1978年破晓的黎明 3
- 1978年破晓的黎明 4
- 黎明前的躁动 5
- 黎明前的躁动 5
- 1979年30岁的中国 1
- 1979年30岁的中国 2
- 1979年30岁的中国 3
- 1979年30岁的中国 4
- 1979年30岁的中国 5
- 1979年30岁的中国 7
- 1979年30岁的中国 8
- 1979年30岁的中国 9
- 1979年30岁的中国 10
- 1979年30岁的中国 11
- 1979年30岁的中国 12
- 1980年现实主义 1
- 1980年现实主义 2
- 1980年现实主义 3
- 1980年现实主义 4
- 1980年现实主义 5
- 1980年现实主义 6
- 1980年现实主义 7
- 1981年事情已经发生了变化 1
- 1981年事情已经发生了变化 2
- 1981年事情已经发生了变化 3

- 1981年事情已经发生了变化 4
- 1981年事情已经发生了变化 5
- 1981年事情已经发生了变化 6
- 1981年事情已经发生了变化 7
- 1981年事情已经发生了变化 8
- 1981年事情已经发生了变化 9
- 1982年困顿与发展 1
- 1982年困顿与发展 2
- 1982年困顿与发展 3
- 1982年困顿与发展 4
- 1983年“中国式的” 1
- 1983年“中国式的” 2
- 1983年“中国式的” 4
- 1983年“中国式的” 5
- 1983年“中国式的” 6
- 1983年“中国式的” 7
- 1984年商品经济 1
- 1984年商品经济 2
- 1984年商品经济 3
- 1984年商品经济 4
- 1985年星星之火 1
- 1985年星星之火 3
- 1985年星星之火 4
- 1985年星星之火 5
- 1986年理想与现实 1
- 1986年理想与现实 2
- 1986年理想与现实 3
- 1986年理想与现实 4
- 1986年理想与现实 5
- 1986年理想与现实 6
- 1986年理想与现实 7
- 1986年理想与现实 8
- 1986年理想与现实 9
- 1986年理想与现实 10
- 1986年理想与现实 11
- 1987年时代的英雄 1

- 1987年时代的英雄 2
- 1987年时代的英雄 3
- 1987年时代的英雄 4
- 1987年时代的英雄 5
- 1988年峻岭与深谷之间 1
- 1988年峻岭与深谷之间 2
- 1988年峻岭与深谷之间 3
- 1989年相信未来 1
- 1989年相信未来 2
- 1989年相信未来 3
- 1989年相信未来 3
- 1989年相信未来 4

推荐序一

史志·史识·史心

千百年来，中国的公共知识分子一直有独立地、整体叙述国家进步的志趣和能力，所谓“孔子作《春秋》，使乱臣贼子惧”，史家的风骨、视野和对历史本真的留存，成为中国记忆的一个重要部件。不过，自1644年明亡清兴之后的300多年里，除了顾炎武等极少数人，文人被“小学”彻底捆死，日日苟营于经学金石校勘的“乾嘉学问”之中。一直到“五四”一代，终于又出现了梁启超、胡适、钱穆等大家，开始以整体叙述的方式重新描述中国，他们还引入西方知识，发现了新的研究方式，那就是胡适、傅斯年等人所谓的“四新”——“新材料、新办法、新领域和新问题”。不过，由于身处乱世，他们的很多著作都是以讲义稿的方式草草地流传下来。这一传统到20世纪50年代之后，再次失传。

确切地说，一直到商业盛世的今天，中国的公共知识分子终于重新唤起了这样的勇气和抱负，可以预见的是，在今后相当长的时间里，“整体叙述中国”将成为一个复兴的文化现象。

俞雷的这部《追寻商业中国》，就是这股新史家创作潮流中的一个显例，他试图以编年体的方式重新整体叙述过去30年的中国商业进步。

首先，我必须对俞雷的这次努力表示敬意。在这个喧嚣浮躁的时代，一个三十出头的青年愿意沉下心来，日日浸淫于史料之中，反复求证，剑及履及，这是需要极大的耐力和勇气的。作为他的一个同行者，我几乎能够体味到这其中的所有艰辛与寂寞。俞雷的工作聚焦于商业——如果更精准地说，是以市场营销模式及理念的演进为基本线索，以大量的细节构成了中国变革的长卷。他的文字清新流畅，很给人以阅读的快感，作为“蓝狮子”的出版人，我曾经出过俞雷之前的两部作品，而《追寻商业中国》无疑是一个巨大的提高。

其次，在通读书稿之后，我又必须说，俞雷在史料的挖掘和梳理上的确做出了他的贡献，很多鲜为人知的细节被呈现了出来，其中不少甚至连我都是首次闻读。正如梁启超在论及当世人写当世史时所说的："此时不作，将来更感困难，此时作，虽不免杂点偏见，然多少尚有真实资料可凭。此时不作，往后连这一点资料都没有了。"俞雷的留存之功，当被记忆。

如何从史实中提炼出史识，是创作者共同的难题，这也是历史写作中最迷人的地方。所有的观察者和叙述者，往往会陷入两难。谁也不可能自信地以为，自己就是真实的代言者。历史确乎有它的必然性存在，而对历史的记忆又是有选择性的。我们必须拒绝任何形式的先验论，同时则不得不承认，任何一种社会或经济模式的演进，是多种因素——包括必然和偶然——综合作用的产物。轮回是存在的，而它的衍变又与人的自觉有关。而这正是历史的吊诡之处，也是我们有勇气突破前人、走向理性道路的前提。俞雷在本书中采用的方式，基本上秉承了中国史家"述而不作"的传统，用他自己的话说，"在对资料的搜集整理中，我们之所以采取这种海量搜索的原因，是因为我不想事先对历史或是事件作出判断，我希望我的写作尽量站在一个旁观者的角度……写作历史题材书籍的方法，也是先不预设结论，而是在对历史资料的搜集过程中自然得出"。

最后，我对俞雷的治学价值观也颇表认同。作为一个独立的研究者，他力求对每一个史实采取中正的态度，不粉饰，不曲解，不夸大，不阿谀。而这一份"史心"是最为弥足可贵的。陈寅恪在为王国维写的碑文中就表达了对这种独立精神的推崇，他说："士之读书治学，盖将以脱心志于俗谛之桎梏，真理因得以发扬。思想而不自由，毋宁死耳……先生之著述或有时而不章，先生之学说或有时而可商，惟此独立之精神，自由之思想，历千万祀，与天壤而同久，共三光而永光。"俞雷的这部作品也是一样，你或可以商榷于他的观点，或病垢于他的琐碎，但是，他的价值观却是强大而让人欣赏的。

勇于拓进的史志，敢于表达的史识，独立自由的史心，这是我从俞雷作品中读出的三个启迪。

我愿意与他一起共勉。是为序。

吴晓波

财经作家、蓝狮子财经图书出版人

推荐序二

回望80年代

有幸拜读了俞雷先生《追寻商业中国》第一卷“觉醒的时代”的初稿，恍若重回那激情飞扬的年月。

张秉贵的“一抓准”和“一口清”的绝活，丁允朋在《文汇报》上发表的《为广告正名》，李谷一的《乡恋》，邓丽君的《甜蜜蜜》，刘桂仙刚开张的悦宾饭馆，沸沸扬扬的“官倒”风波……曾经如雷贯耳的名字、纷至沓来的事件，在已渐渐模糊的当下，似乎又有了非常的意义。

作者采用一种编年体的手法，以一种外在闪回的视角，利用海内外当时公开的报道材料，把20世纪80年代经济生活的方方面面带回到我们眼前。那原以为依稀模糊的记忆，竟然如此轻易地生动鲜活起来，原来不经意间，我们见证了历史，我们成了历史的一部分。

生活还在继续，我们还要前行，前方——或许就在眼前，就有更大更猛的波涛扑面而来。伴着全球金融危机，我国的又一个经济调整期来了。这将是一个特别寒冷的冬天，好在，我们已经有了30年的阅历。

30年阅历的第一页写着，危机就是转机，正如我们的改革是被“逼”出来的。30年前，10亿饥饿的中国人，怀揣着满腹的迷茫，尝试扭转自己的命运。生存压力逼迫下的自下而上的改革摸索和自上而下的肯定推广，开启了30年改革之路。从某种意义上来说，改革从来都是被“逼”出来的。如今，面临汹涌而来的金融海啸，我们不可避免会遭受冲击，我们需要做好“过冬”的准备，但也不必过分悲观。严峻的环境将激励人们创新的动机，形成进一步改革的契机，恰如30年前的危机孕育了改革开放一样。所以，很多时候，面对看似无法克服的困难，无论是国家的，还是企业的、个人的，其实那很可能是一个难得的转机。

阅读本书，你可以了解：改革开放总是在磕磕碰碰中前进的。一开始，我们对个体户和走街串巷的推销员看不惯，认为是“投机倒把”，还抓了一大批，包括温州的“八大王”；接着，我们对广告看不惯，日本精工表在北京站竖了块“北京欢迎你”的广告牌，惹来一位归国华侨写信向全国人大质问：“我还在中国的土地上吗？他精工表凭什么欢迎我到北京？”合资企业的事情也不那么轻松。1980年松下幸之助应邀在人民大会堂给中国总理讲课，虽然其经营哲学和管理思想得到了普遍的认同，但因为种种顾虑，还要等到七年之后的1987年，松下电器才正式在北京建立合资公司。书中这样的案例还有很多。30年的改革开放就是这样在大大小小的碰撞和磕绊中走过来的，可能这也正是渐进式改革的蕴意所在吧。

阅读本书，你会认同：改革总是带来一些新的问题，这些问题是改革不彻底造成的，却往往会成为中断改革的口实。譬如1988年随着物价的双轨制改革而来的“官倒”问题。物价双轨制是在深受价格问题困扰之后，官方推出的政策，同一产品，例如钢材，可以有牌价与议价两种价格。然而这样的做法，很容易被人钻空子。为了获得牌价物资的优待，走后门、批条子、贿赂送礼，这种现象非常之多。一些人以牌价购进各项物资之后，转手便以市场价格出售，牟取暴利。官商串通一气，伪造进出单据，利用价格差中饱私囊之事，也时有发生，而此时可能物资还是原封未动。凡此种种，都是人为的牌价严重背离市场价格所致，双轨制价格体制几乎成为“走后门”和贪污腐败的温床。当时即有政界和学界的声音强烈要求立即停止价格改革，重回计划经济的轨道。

回望80年代，你或许会惊叹，摸着石头过河时不知不觉，被时代大潮推动着，随波逐流，如今靠岸、立定、回望，途中原来有那么多的急流险滩，也有那么多的光荣自豪和无可奈何。原来，我们经历了这么多。

不觉间，改革已有30个年头了。30年不算短，当年的“80年代的新一辈”如今也老了吧！当年的那些喜欢烫头，穿花衬衫、喇叭裤的人们，现在应该被子女说保守了吧！当年那些不安分地冲入经济大潮的弄潮儿，光荣过，沉沦过，如今又在哪里呢?

每一个人都有自己的故事，让我们从这本书中寻找属于个人、企业、国家的青涩记忆吧。正是这样一本书，让我们可以窥见一个年代的变化，从而获得中国商业开端的深刻体认，也从而有了中国商业价值探询的依据。

陈春花

华南理工大学工商管理学院教授、博士生导师

自序

值《追寻商业中国》出版之际，全球金融危机影响下的中国经济迷雾正困扰着我们。中国商业的前景如何，该向哪里去，这样的问题每天都见诸报端，引发人们的探讨。

我在“追寻”中国近30年商业发展史的轨迹时，已习惯于在历史中思索未来。至少我认为，对现行经济政策的臧否并无太多意义，知史明世，唯有了解中国商业的历史，方能看透经济迷雾背后的真正未来。

《追寻商业中国》正是我纵观过去30年的商业历史，试图找出中国未来之路的著作。中国几千年来习惯于自我的静谧，但在全球化浪潮到来之时，亦不能置身事外。中国商业社会也并非来自传统农业社会的内在萌发，而是来自外来资本主义的推动。现代中国的发展，亦是始自此种外在推动，渐次走向开放，并逐步在全球现代化国家中占有一席之地。时至今日，中国也从昔日与西方社会的嫌隙，变成了一个“负责任的大国”。金融危机之下，中国更是承担起大国的责任，以自我的经济实力赢得西方诸国的尊重，并隐约显露替代美国执全球牛耳的所谓“中国的世纪”之端倪。

中国历史的丰饶与文化的特殊性注定中国在全球化浪潮中必然具有自我的独特性，这也有异于其他国家。如果把晚清“同治中兴”作为中国现代化运动的起点，那么，自20世纪70年代，在毛泽东时代之后，中国渐次开始的改革与开放，可视为此运动的一个新起点与高潮。在这30年中，中国也进行过自我否定，但最终，现代化中国所具有的特质，便是与西方世界兼容并蓄，并有明确的自我体认，也能以平等的姿态与地位竞争新市场、新技术与新观念。

需要特别强调的是，一个现代化的商业中国，是历史所选择的必然结果，纵有外侮强敌的入侵或是政治动荡而不移。过去的30年，正是中国人民充分显露自我商业天赋和远大抱负的30年。它的轨迹，不

以“政策”与“导向”为着眼点，而在于民众对于自由商业的追寻，这正印证了百多年前便已深刻埋下的历史伏笔。

我的叙述始自1978年，终于2008年，对这段商业历史的追寻之路，大多来自对民间商业的挖掘。但这种挖掘，并非埋首于故纸堆的皓首穷经，而是用心追寻。我希望能从历史中得到启发，厘清中国商业当前的现状和未来的出路。20世纪70年代初期是中国继续开始现代化建设的一个时段，这点也可从当年GDP的增长中得到印证，但1978年是目前比较公认的“改革”元年，这更大程度上体现为意识形态上的松动。以1978年作为本书的起点也缘由于此。2008年，是中国的奥运之年，也是金融危机考验全球经济和中国的一年。中国商业此时已经历经了30年的变迁与起伏，此种考验也绝非首次。纵然此年的形势更为严峻，波及面也已不再是中国的内在，但以历史的角度来看，中国商业亦已具备了这种自我调节与修复的功能，即便股市严重缩水、经济委靡，但中国商业发展的道路并不会就此改变。

《追寻商业中国》所采取的是见微知著的写作手法，在诸多看似不相关的商业事件与人物中抽丝剥茧出整个中国商业变迁的脉络与逻辑。此种事件与人物大多前后呼应，这一方面源自我的选材，另一方面也验证了历史选择的必然。

但诸多历史事件与人物至今仍然难以轻率地作出结论，这也是我在书中不敢妄自多加评论的一个重要原因。如同我们对历史的判断与当时之人不同一样，未来价值观的变迁，亦已超出我“追寻”的范畴，我只能用心写下这中国商业历史中重要的一段，对此的深刻判断或是解读，已是后来读者的事情了。而我们“追寻”的价值，也并非在于过去，而在于商业中国的现在和未来。

1978年破晓的黎明 1

保罗·马金迪第一次来到社会主义中国是1978年。这位路透社记者日后成名的作品将是对戴安娜王妃母亲弗朗西斯·尚德·基德夫人的采访以及对英国政坛的一些评论文章。但在1978年的时候，马金迪写的是关于香港和中国内地的一些报道。

马金迪是从香港来到中国内地的，他对香港列车能在早上9点提供杜松子酒和冰镇威士忌感到满意。而在开往广州的列车上，马金迪却只能喝到滚烫的茶水。但他注意到，在这个招待外国人的车厢里，至少茶杯的装饰还是很精美的。

在香港居住了一年之后，马金迪对资本主义世界和社会主义国家的差别感到好奇。进入内地的时候，香港的高楼大厦不见了，取而代之的是绵延数里的起伏丘陵和种满谷物的庄稼地。在跨越罗湖桥的那一刻，马金迪感觉到了中国人彬彬有礼的态度和强烈的好奇心。相对于香港的拥挤，马金迪觉得这里的一切是祥和平静和妩媚动人的。但他想不到的是，要不了多久，这里就将成为中国最有生气和最繁忙的经济特区。

身穿绿色军装和戴着红领章的人民解放军边防军对马金迪进行检查，但并不严格，甚至还拿着一本书当场请教马金迪英语发音。

列车过了罗湖桥后，西方旅行者开始发狂地拍摄这个陌生的社会主义国家中的一切。一位丹麦旅行者则把他的印象直接录音到了一盘录音带上。

列车到达的终点是广州，在那里，马金迪受到了热烈的欢迎。一位20多岁、眉目清秀的翻译彬彬有礼地对马金迪说：“我非常希望到英国学习外语。我的一个朋友已经去了那里。打倒‘四人帮’之后，情况完全不同了。”

1978年的中国还没有任何“堕落”的现象，至少在马金迪眼里是如此。广州机场的一个“失物招领”的玻璃柜给马金迪留下了“中国人具有

诚实精神”的印象。他还在一本《中国旅游指南》中读到，一位外国旅行者在旅馆的废纸篓里扔了一双旧鞋，但这双鞋子在他离开中国的飞机上，“回到”了他的手中。这样的行为在当时被视为拾金不昧，至少当时的中国人还不能理解外国人为什么会把旧鞋丢在废纸篓里。

1978年破晓的黎明 2

但日本的评论家山川晓夫却不像马金迪这样富于人文色彩。他从一些经济数据的对比中得出了“中国从1966年开始到1978年人民生活一点也没有改善”的结论。此时的中国，人均国民生产总值是日本的二十分之一，美国的三十分之一。他认为中国经济已经处于崩溃边缘，“文革”开始后的这十几年留给中国的只是一片空白。

武汉钢铁厂在建厂初期，苏联专家撤走后，就一直自力更生。现在，它更像是一片沼泽地。应邀去武汉钢铁厂参观的日本高级技术人员在参观工厂时需要穿上高腰的胶靴。山川对此感到震惊，因为同时期的日本钢铁厂，在一眼望不到边的公园式工厂里，已在使用电子计算机管理。

这一年中国的恩格尔系数，据山川晓夫估计，只相当于日本1877年到1887年这十年中的数据。山川还悲观地估计，此时在工业上对中国进行援助的话，可能会引起某种社会矛盾或者新的社会不安。但他显然认为邓小平也知道这些现实情况，却还是坚定地决心实行“四个现代化”的路线。

不过也不是每个日本人都像山川那么悲观，至少《日本经济新闻》的一位记者认为中国正在加速实现商业的现代化。这位来上海的记者看到的南京路已经是一条繁华的街道。百货店里衣料和电器琳琅满目，陈列也别具一格。中国甚至已经有了24小时营业的商店，但那时叫“昼夜商店”，1978年的消费者更多地称它们为“小店”。上海市内的各个菜市场在这年夏天开始实行“电话预约定菜制”。引进自动售货机也成了一件新鲜事。上海的《解放日报》甚至用了很大的篇幅来介绍超市。这种商业业态在当时的中国是闻所未闻的。

美国人对投资中国抱着非常谨慎的态度。一位代表一家化学公司同中国做生意的商人说：“任何西方企业如果打算冒险把大量资本投入中国的合资公司，那简直是发疯。它们根本控制不了这些企业。”但美

国一些大量进口鞋子的贸易商已经开始初步探索中国工厂的生产状况，然而中国人却并不让他们参观工厂。

1978年破晓的黎明 3

中国正在计划开办一些轻工业品的合资企业，但香港的观察家认为，对中国的轻工业领域，西方公司大概不会像在石油钻探设备等重工业领域那样蜂拥而上，激烈竞争合资机会。事实上此时中国已经开始了和一些美国公司的初步谈判，并且希望在这些合资公司中采用国外的设备、技术和管理。中国的打算是在一段时间内（通常说是五年），用工厂生产的衬衫、鞋子或者手提包来偿付给外国投资者，这些产品价格要大大低于中国香港、中国台湾、南朝鲜（现在的韩国）同类产品的价格。在一段时间以后，这些厂房、设备和技术将全部归属中国人。但美国人认为，这仅仅是中国所倡议的合资企业模式的一些“说明动向的细节”。美中贸易全国委员会也敦促美国和其他国家仔细研究中国的建议，并且需要保持小心谨慎。

美国人认为这些合资企业将会建在福建或者广东，他们中的一些人已经准备好了要和这两个省的当局进行谈判。在一些美国人的印象中，中国人已经变得更为讲究实际了，因为中国需要技术，也需要出口市场。

同时香港也已经有一两家公司蠢蠢欲动。它们的整个市场路线图是先在中国进行初加工，再到香港进行精细加工，然后销往美国。这样做的好处是可以大规模地降低成本和避税。

1978年破晓的黎明 4

黎明前的躁动

1978年，无论是中国还是西方世界，都已经感受到这个国家破晓前的躁动。

远在非洲的埃及已经观察到中国的一些变化。这年年底埃及的《今日消息》总结说，1978年，中国是地平线上的一颗明星。

邓小平已经被证明是无辜的，中国共产党承认以前对他的批判都是不实之辞。中国的“大字报”虽然还可以见到，但是内容已经变成了批评毛泽东和他的一些思想观点。中国的外交官也不再被要求一定穿“毛式”服装了，只要他们愿意，就可以穿西装。这个国家已经在修建为了旅游业而设的饭店。西方舞蹈开始被接受。中国已经决定和资本主义的美国建交。

宣布中美建交的时间最后定在1978年12月16日。这天上午，北京中央人民广播电台反复播报：上午10时将有“重要广播”。此前，中美建交的谈判都在秘密状态下进行。绝大多数中美公众都对中美建交公报的发表感到意外。

上午10时，中国国务院总理华国锋举行新闻发布会，他在电视镜头前宣读了《中华人民共和国和美利坚合众国关于建立外交关系的公报》。联合公报上写着：

中华人民共和国和美利坚合众国商定自1979年1月1日互相承认并建立外交关系。美利坚合众国承认，中华人民共和国政府是中国的唯一合法政府。在此范围内，美国人民将同台湾人民保持文化、商务和其他非官方关系。

就在中美两国宣布建交的三小时后，可口可乐宣布重返中国。这是首家重返中国的国际消费品公司。可口可乐日后将在中国开办很多合资企业，甚至成为中国人日常生活的一部分。

可口可乐早在20世纪20年代就已经进入上海。最初它并没有正式的中文名字，于是当时可口可乐专门负责海外业务的可口可乐出口公司，在英国登报征求译名。当时一位中国旅英学者蒋彝，以“可口可乐”四个字击败其他对手，拿走350英镑（另说30美元或15英镑）的奖金。但蒋彝并没能见证可口可乐重返中国的这一天，在1977年的10月26日，74岁的蒋彝已病逝于北京。

28年后，英国的《卫报》如此评价当时的中国：

1978年，一个社会主义国家开始从平均主义向市场经济走出了尝试性的一步。它创造了一个完全不同的历史。自18世纪英国发生工业革命以来，世界被西方统治，或者说是被欧洲和美国统治。直到20世纪中期以前，人们普遍认为，那些即将脱离欧洲殖民主义的国家注定将要陷入永久的依赖和落后。东亚的崛起告诉人们，情况不是这样。更引人注目的是，中国的转变已经使世界的重心东移。21世纪将完全不同于前两个世纪，权力不再掌握在欧美手中，其他国家也不再是无足轻重的参与者。

1978年，邓小平开始了中国的改革，尽管当时无人知晓，这会把中国带往何处。更无人能想象得到，接下来30年的中国，繁荣程度将远超中国历史上的任何一个盛世。世界开始瞩目中国，中国也开始从动乱的年代中复苏，越来越向世界敞开了大门。

黎明前的躁动 5

远在美国的菲利普·科特勒博士，这位当时还年轻的“世界营销之父”在这一年获得了美国市场营销协会所颁发的“保尔·D·康弗斯奖”，以表彰他在市场营销学科上的杰出贡献。但恐怕1978年时他不会想到，他所创立的学科对中国将会产生多么深远的影响。1978年科特勒博士第一次来到中国，25年后他回忆说：“1978年我初到中国时，看见满大街只有自行车。当时我就想，中国能够做得最成功的一件事，可能就是发展成为自行车生产大国。可现在，街上满是小轿车。中国是一片充满希望的土地。”

也就是这一年，后来成为“小器之王”的梁伯强高中毕业了，这时候他只有16岁。当时实行的是小学五年，初、高中各两年的九年教育制。虽然已恢复高考，但按照当时的相关政策，梁伯强要到第二年才能参加高考，梁伯强因此和高考擦肩而过。满怀着“革命思想”的梁伯强当时只有一个志愿，那就是到“广阔天地”中去接受锻炼。他的考虑是，作为长兄，只要他去“上山下乡”，两个妹妹就可以留在母亲的身边，对能否参加高考的问题，他也没放在心上。但在1978年，“上山下乡”的政策被取消了。梁伯强被分配到了当时的广东东莞小榄镇小榄制锁二厂，因为有一手国画技术，他成了工厂的宣传文员。梁伯强显然对这个工作感到非常满意。但是一年后，小榄镇举办了一次庆祝改革开放的“菊花大会”，梁伯强作为宣传文员被抽调去搞宣传，时间将近半年。轰轰烈烈的“菊花大会”结束之后，梁伯强原来在工厂里的位置也没有了，转而被分到翻砂铸造车间，他成为一名车间工人。

这一年，在农场工作了16年后，宗庆后终于回到了杭州，回城“顶职”，成为杭州工农校办纸箱厂的业务员。这位后来成为“中国饮料营销大王”的人曾回忆说：“那时候农村可以做生意了，但城市还不可以。我办过电表厂、电风扇厂，做过生意。”宗庆后当时的“生意”，就是推着三轮车卖冰棍、卖作业本。然而这种员工，在当时并不能被领

导接受，“他们（工厂领导）知道我比较能干，但是他们也知道我不太听话，因为他们不懂做生意嘛！”其间，宗庆后先后换了两个校办企业的工作。

黎明前的躁动 5

1978年的柳传志34岁，在中国科学院计算所做工程技术员。和以后老谋深算的形象不同，11月27日这天，柳传志捧着《人民日报》居然激动不已。令他如此激动的一篇文章据他自己回忆是关于科学养牛的，但据吴晓波在《激荡三十年》里的考证却是关于科学养猪的。不过，是养牛还是养猪并不重要，重要的是，报纸已不再天天讲阶级斗争了，人们逐渐感觉到时代就要改变了。

北京百货大楼在这一年第一次挂出了春联，他们的优秀营业员张秉贵的事迹在这年的8月上了《北京日报》，张秉贵也成为“北京市特级售货员”。

1979年30岁的中国 1

1979年是中华人民共和国成立30周年，改革已经吹响了最初的号角。一些行业逐渐从沉睡中复苏，一些行业则迅猛发展，比如广告业。物价开始松动了，世界更多地注意到了这个正在变化中的东方古老国度。市场营销学这个专业，悄悄地进入了大学的课堂。

1979年春节过后，何永祺开始在中山大学商业经济专业的高年级学生中开设市场营销学课程，台湾学者王德声和姜显新编写的《市场学》被列为教材。多年以后，何永祺回忆说："1979年我到肇庆，国家经委在那里开设了厂长、经理培训班，我在那讲市场学。那些厂长、经理听了以后兴致勃勃，差不多每个小组都讲'学这个东西真有用'。"1979年秋天，广州的暨南大学正式开设市场营销课。

这一年，曾在美国沃顿商学院研究生院学习的梅汝和教授也开始在上海财经学院招收市场学方向的研究生，这将是社会主义中国的第一代由自己培养的市场学硕士研究生。在上海财经大学的网站里，他们称自己是"中国最早招收营销方向研究生的院校"。中国人民大学也宣称自己是国内最早设立市场营销本科专业的大学。

不过，中国的这些市场营销专业并没有为中国市场培养出多少实战人才，中国真正的市场营销知识和技巧还要等后来的合资企业和外资企业带进来。

无论如何，中国市场这块曾经的冻土开始复苏了。最能直接让人感受到经济在复苏的要算是服务业。外国人也越来越多地到中国来访问，并且记录下了不少自己的见闻。

30岁的中国

在阔别祖国31年之后，美国华裔作家董鼎山终于又回到了中国，并开始用他的笔记录他的所见所闻。这位1922年出生于浙江宁波的作家在1947年的时候去了美国留学，先后获得密苏里大学新闻学硕士学位和哥伦比亚大学图书馆硕士学位，在纽约《联合日报》主持过国际

新闻版，也曾受聘于纽约市立大学图书馆任资料部主任，成为英美文学兼亚洲部分的资料专家和资深教授。原本打算去美国两年后就回国的他，一别祖国就是31年，直到1978年之后

1979年30岁的中国 2

才有机会回国探亲。在美国，他娶了瑞典籍的妻子，有了一个女儿。

1978年之后，董鼎山的文章中有一部分就是写回国观感的，其中，有对祖国巨大变化的兴奋与欣慰，有对亲朋老友的真情怀念，也有对文艺界、新闻界乃至社会上一些不良现象的无情抨击。正如作家冯亦代后来所说，这后一点正说明了“他爱国之深使他忧国也切”，虽然“针砭时弊，说出这些肺腑之言对他是痛苦的，但是他不能缄默”。

1979年的时候他又来到上海。1945年董鼎山从上海圣约翰大学英国文学系毕业之后，就曾在这里的《申报》工作过。在他给美联社的特稿中，他写道：“事隔30年，上海变了样。”董鼎山眼中40年代繁荣的国际大都会上海已经不见了，现在的上海是一个拥挤的中国化城市，虽然并没有失去以前“万国”的味道。

几乎所有的路名都更改了，广告在那时候虽然已经出现，但还是很罕见。40年代那种商店、戏院、夜总会、酒吧间和跳舞场外的中英文的广告已经见不到了。跑马场成了人民公园，办公楼成了上海市图书馆。法租界昔日的邸宅被分成了小单元房，破旧了很多，有些还亟待修缮。而在40年代，那里曾是有钱人和外国人居住的富人区，现在，这些景象已经消失了。

但董鼎山也注意到，社会主义中国至少“人人看上去都能吃饱穿暖”，至少董鼎山在上海的五天时间里只看到两个衣着破烂的女人，她们是干活的清洁工。曾经的上海贫民窟闸北区，现在是一排排的公寓房。

但也有人在上海看到了别的迹象，《巴尔的摩太阳报》的记者迈克尔·帕克斯就是其中的一位。这年的3月26日，他在他们的报纸上写了一篇关于上海的报道，题目是《上海重新出现旧风气和颓废现象》。

帕克斯写道：“上海正在重新出现它过去的生活习气，有人担心过去的颓废和下流的风气也会出现。”1979年的年轻人已经开始成双结对地走向照相馆，脱下“毛式”服装，换上西方传统的结婚礼服拍摄结婚照。美国、英国和法国的电影每天都吸引着成千上万的观众，莎士比亚的戏剧电影《无事生非》和波士顿交响乐团的门票被抢购一空。年轻人积极学习外语，

1979年30岁的中国 3

以期对外贸易的扩大和找到工资高的职业。

在经历了十年“文革”的清教徒式的生活后，整个中国的生活正在松弛下来。但帕克斯不无忧虑地指出，这些松弛如果过了头，也是比较危险的。在上海，已经出现兜售色情照片的事情；一帮一帮街头闲逛的十几岁青年也让左邻右舍感到可怕；大批旅游者和外国商人的到来，也导致了一些人卖淫。

上海的《文汇报》说：“如果我们忽视这种‘超自由化’的倾向，它很快会变成时代的潮流，中国的现代化将会落空。”这家报纸又说：“中国要学资本主义的生产和管理技术，但决不仿效它的腐朽生活方式。”但是若干年后，中国社会将远远要比帕克斯或者《文汇报》所担心的更为“腐朽”，社会问题也更为严重，但中国的现代化也并没有落空。

上海的理发馆里，此时挤满了要烫发的妇女；服装店和百货商店里五颜六色的新式衬衫和服装，一拿出来便卖光。南京路到外滩一带的商业区里，每天都流动着数以万计的市民和外地人，手表、电视机、自行车一类的高价商品卖得就像家庭必需品那样快。

董鼎山这年在中国各地的旅行中还特别记录下了中国的美食。大概是吃腻了美国快餐的缘故，董鼎山把中国快餐描绘成又便宜又有营养，而美国快餐则是“乱七八糟的东西”。彼时中国的物价的确是便宜的，董鼎山在广州华侨饭店买的一份快餐，据他的描写有以下这些东西：茶、汤、鱼、鸭、炒蛋，加上不限量的米饭、馒头，才三元钱。现炒的热菜也不贵，回锅肉、糖醋鱼加上砂锅豆腐也只要四元六角。

不过，董鼎山所见的中国餐馆大多是很拥挤的，尽管菜肴便宜，但要找到个空位子却不太容易。在北京，董鼎山就吃了这样一顿饭——在一个回民水饺铺，他必须一看到有空凳子就一把抢来，端到一张已经坐满人的桌子边坐下，否则，他就无法吃到水饺了。

1979年，名厨恢复了他们的地位，而且过去一些有名的饭馆也重新开张了。上海著名的新雅酒楼仍在南京路旧址，但已从过去改名为“广州酒家”专为群众供应普通饭菜的情况下恢复过来了。

1979年30岁的中国 4

在北京，最早的北京烤鸭店全聚德恢复了昔日的光辉，向没完没了的外宾供应它那世界著名的特色烤鸭。在北京烤鸭店，董鼎山一行四人吃了顿全鸭席，共花了12元人民币。坐落在北京和平门路口上的北京烤鸭店七层新楼在这一年的4月25日落成开业，这是当时中国规模最大的饭店，建筑面积有15 000平方米，可以同时接待5 000名顾客。北京烤鸭店最初并没有直接使用“全聚德”的金字招牌，不过，到了1980年2月9日，北京烤鸭店就开始使用“全聚德”这个老字号了。

当然，华侨或者外国人来到中国，也并不仅仅是关心这些民生饮食，他们是来做生意的。时任美国财政部部长的布卢门撒尔在1979年的春季来到中国。这位犹太人说来和中国还颇有点渊源——当他还是少年时，曾在上海的一个小弄堂里生活了八年。当年他作为“二战”犹太难民从柏林逃到上海时，才13岁。

但布卢门撒尔对他第二故乡的市场却并不怎么看好。他在1979访华后得出的结论是：“中国将不会成为美国商品的一个大市场，但是随着时间的推移可以建立‘互利’的经济关系。”

在布卢门撒尔看来，中国是一个贫穷的国家，没有足够的财富来购买大量的美国商品。他认为，重点必须始终放在提供最基本的必需品上。但是，布卢门撒尔也注意到中国正在日益强调生产消费品和发放生产奖金，而不是从平均主义的角度去看待一切。不过，当时的联合国工业发展组织的合作计划处负责人里奇·贝克尔·布斯则认为中国是一个巨大的市场，“大家都排队去那里”。

日本人也认为中国经济潜藏着高速发展的能力。要不了多久，事实就可以证明日本人的判断要比美国人高明多了。日本经济研究中心的理事长金森久雄认为，中国经济的前途确实有许多难点，然而在经过若干曲折后正在向前迈出扎实的第一步。在奠定了经济增长的基础之后，中国经济就能够出乎意料地迅速发展。他认为中国在“发展国民

经济的十年规划”（1976~1985年）中定下的年增长率8.4%并非不能达成，美国经济学家们是以成熟阶段的本国经济来判断发展初期年轻的经济增长力量。美国人的悲观结论在他看来“太保守了”。

1979年30岁的中国 5

美国的中国问题专家多克·巴尼特则认为邓小平提出了历史上最为极端迅速地发展经济的宏大计划，中国将走向一种新型的经济制度：市场社会主义。对此巴尼特的解释是，1979年的中国正在讨论给予独立的企业单位有更多的主动性和自主性的问题，也在讨论现实的价格问题，强调物质刺激。巴尼特认为，中国必须学习西方的资本主义管理制度。同时他注意到，中国正在破例地计划把上万名学生送到非共产党国家去学习。

在日本人的笔下，中国正在进行的是“第二次长征”。《读卖新闻》甚至派出了一支记者访华团对中国进行访问。看得出彼时日本的新闻报道对中国是非常友好的，《读卖新闻》的记者山本和郎在他的报道中写道：“中国的辽阔大地上春意盎然。这是新中国成立后的第三十个春天。田野里，农民们挥锄春耕；工厂里，铁槌声叮当作响；而在越南边境，曾响起了春雷般的炮声。这是开始向‘四个现代化’迈进的中国繁忙的春天。这是九亿人争分夺秒，为把中国建设成‘繁荣昌盛的国家’，在新的旗帜的指引下行动起来的春天。”

中国在一年半前好不容易结束了持续十多年的剧烈动乱的年代，开始向现代化突飞猛进，以求赶上和超过发达国家，现在到处都是变化。上海的国营百货公司挂出了“百花齐放天地新”的招牌，出售流行服装，女装特别畅销。在南京无线电工厂，“四人帮”最猖狂时代下降到极点的出勤率已经得到了改善，日本人采访的数据是“据说上升到了平均93%左右”。但日本人依然觉得7%的缺勤率不能理解，这和日本人以为中国人为了提高生产而“像白家鼠那样辛勤劳动”的想法并不一致。

中国人对日本战后的经济迅速发展的原因很感兴趣，日本记者对这个问题的回答是“竞争”。在几年前，要是中国人听到这样的解释的反应一定是“中国没有竞争，只有斗争”。但是现在不一样了，中国人

的目标不再是“阶级斗争”或者是“打倒修正主义”进而完成“革命”了。中国反省了这种错误，并试图把精神刺激改为物质刺激，从无竞争的社会转向竞争的社会。农业方面是保证自留地，提高农作物收购价格，容许自由市场；工业方面则是恢复奖金和年终奖制度，强调企业独立核算等。但在1979年，工厂的工人无论多么怠惰，他的上级把他开除的现象，还几乎没有。

1979年30岁的中国 7

“四个现代化”得到了进一步的推动，虽然速度减慢了，但搞“四个现代化”的决心仍是非常大。现代化的先后次序也做了改变，农业现在被放到首位，其次是轻工业，钢铁则退居末位。“扩建基本设施”和“发展能源部门”在亟待发展的名单上排到了前面。

中央政府给国家规定了三年间歇期，目的是调整人口增长和副食品生产之间，城市和农村之间的失调现象；改革经济管理制度，向效率原则方向发展，讲究劳动效率和生产率；整顿经营不好的企业；提高生产、技术和管理水平。

哈佛大学的傅高义教授在是年的6月1日到8月20日作为交换学者被邀请到了广东的中山大学，之后他又去了日本。在那里他接受了日本《信使周刊》的采访，他认为，中国人将是21世纪一支巨大的力量。而就在一年前，傅高义刚写下著名的《日本第一》。在被问到21世纪是否存在“中国第一”的时候，傅高义则认为至少在21世纪初不大可能，但在2004年，他在美国的《财富》周刊发表了一篇《中国第一》的文章。这位东亚问题专家警告日本“需要对中国崛起而成为一个世界经济强国作出反应”。文章写道：“中国迅速从轻工业走向重工业，从低技术走向高技术。虽然中国存在严重问题，但中国领导人正在解决这些问题，没有迹象表明这些问题会阻止中国整个发展势头。中国很可能会继续更快地发展，并在亚洲获得比日本更大的政治影响力，日本应该作出调整以适应中国的崛起。”

但在1980年的时候，傅高义担心：“即或整个中国实现了现代化，究竟谁能买得起十亿人生产的那么多的产品呢？”傅高义认为这是中国将在21世纪面临的重大问题。

这一年，松下幸之助在北京的人民大会堂给中国国务院领导讲起了他的经营哲学。“要有高度的公司使命感，互相帮助”，“要振奋产业报国的精神”，“为此，就要尽可能地分散权限”。总理问松下：“总公

司可以拥有多大的权限？”松下的回答是：“只要坚持经营的基本方针，有使命感，下面干什么都可以，没有必要进行限制。这样可以提高效率。”这一年，赵紫阳正在为八万个国营企业的管理权限过分地集中在国家或省里，今后应该如何发展这个问题寻找答案。

1979年30岁的中国 8

松下电器产业公司的总经理山下俊彦这年则正在为悬而未决的中日合营企业而操心。但1980年的他还是有点失望。在北京出席完松下综合电子技术交流会回到日本大阪之后，山下对共同社记者说：“想积极合作，但这次没有取得任何具体进展。从根本上说，建立合营企业是最理想的形式，但是，为了使中国在电子技术领域取得发展，不能一下子就采取合营的形式，首先作出一两项实际成绩，加强互相信任的关系是很主要的。”松下电器从1978年就向中国出口产品了，不过，自这次松下和山下访华七年后，也就是1987年的9月，松下电器才正式在北京建立合资公司。到1994年9月2日，松下电器与北京华瀛盛电器开发公司共同创立松下电器（中国）有限公司，总投资是3 000万美元。日后，它还会有更多的企业在中国诞生。这一年，山下除了与赵紫阳总理、谷牧副总理举行了会谈外，还参观了五家北京和上海的电视机厂和显像管厂。他认为中国企业“只要充分发挥现有的人才和设备的作用，生产率也能提高”。

在四年前刚获得诺贝尔经济学奖的自由市场经济理论一代宗师，货币主义理论的创立者米尔顿·弗里德曼也在1980年的秋天受中华人民共和国学术交流委员会的邀请访问了中国。在北京的头三天，弗里德曼作了三次演讲：“货币之谜”、“货币与通货膨胀”、“80年代的西方世界”。

弗里德曼于1980年9月22日到10月12日在中国逗留，访问了中国的北京、长春、上海、苏州、杭州、桂林和广州。回国后，他给提供资助的委员会写了一个报告。在报告里，弗里德曼回顾了历史，他认为，通常在一个经历了动乱、正常秩序被破坏的社会里，经济能够迅速恢复并提高。德国和日本在“二战”后的恢复就是个例子。同样，中国内战结束后，随着恶性通货膨胀的结束，也出现了几年迅速的发

展，经济跃上了一个新的台阶，但没有持续下去。现在，当秩序得到恢复，经济就会出现迅速的复兴。

弗里德曼得出的结论是，随着中国这一年新近宣布的一些政策在现有体制中发挥作用，在随后几年应该会出现可以想象的进步。但同时，弗里德曼对这一进步是否能长期持续表示悲观。开放的制度将会形成权力与责任，这会对中央集权的政治机制产生威胁，可能出现的结果是改革再次中止。相关内容参考《两个幸运的人》，米尔顿·弗里德曼、罗斯·弗里德曼著，中信出版社，2004年1月第1版。

1979年30岁的中国 9

中国的老朋友，美联社记者，资深的中国问题专家约翰·罗德里克则认为1980年“是中国近代史上最令人兴奋的时代之一”，中国也正在从严厉的压治时代转向比较自由的时代。虽然也有人反对改革和进步，但在罗德里克看来，这些人大多是官员。

罗德里克观察到，中国的电视节目正在风行，而仅仅在几年前，由于电视节目的枯燥乏味和充满说教，观众还不大愿意去看。罗德里克认为中国正在进行一场革命，而且是一场期望值越来越高的革命。电影、电视、商业广告，甚至报纸都打开了窥看外部世界的橱窗，这些都刺激了中国人追求物质生活的胃口。

罗德里克早在1946年就到过延安，并采访过毛泽东。1946~1947年间曾在延安住过六个月，和周恩来相当熟悉。他在中国一直工作到1949年，亲眼看到了中华人民共和国的诞生。1972年美国总统尼克松访华时，罗德里克还采访过“乒乓外交”。在他漫长的记者生涯中，罗德里克采写过大量脍炙人口的涉华文章和评论。多年以后，罗德里克又激动地评论起了即将在北京举办的奥林匹克运动会，他说道：“在数百万美国人都十分熟悉的国度里举办了一届不太令人激动的冬奥会（柏林冬奥会）之后，北京奥运会肯定将具备一个国际性轰动事件所应有的全部要素——神秘、金钱、争议和壮观的场面。它让西方有机会通过媒体和电视一瞥这个过去知之甚少的国度，其古老的文明被两个截然不同的哲学家——孔子和卡尔·马克思——所主宰。”他对北京奥运会充满着希望：“中国经济取得了8％到10％的年增长率，这令人们又惊奇又羡慕，中国希望北京奥运会能够推动这一进程。数百家商店的货架上已经摆满了与奥运会有关的产品。当然，中国也希望能从奥运会带来的旅游和贸易中收获更多。不过最重要的是，中国希望收获用金钱买不到的东西——邻国的友善和尊重，以及中国曾在古代作为一个辉煌的中央王国所赢得的威望。”

另一位也与毛泽东有关的人——罗斯·特里尔，则在这年刚完成《毛泽东传》一书。他十分肯定地认为中国正在成为亚洲一支令人望而生畏的经济力量，尽管中国人的平均生活状况在当时的亚洲还是不富裕的，更不用说和西方相比。1980年特里尔还对2000年的中国做了一些预测，他认为在2000年中国不大可能把人均GDP提高到1 000美元（中国2000年的人均GDP是7 858元，当年人民币和美元的兑换比例是8□2784:1)。 数据来源：《中国统计年鉴2006年》。而且由于人口太多，“经济增长率绝不会十分快”。但进入21世纪之后，特里尔又这样提醒美国人中国的威胁：“中国要取代美国成为东亚的主要影响力。不幸的是，华盛顿领导的阿富汗和伊拉克战争都分散了布什政府和美国公众的注意力，没有注意北京在为未来的东亚霸主地位做准备。美国应该密切关注这些动向。”

1979年30岁的中国 10

中国此时已经开始坦率地公开谈论已故主席毛泽东的错误。《人民日报》在7月4日的文章中说："一个人的个人好恶可以影响全国时，灾难性的错误是不可避免的。"《人民日报》的"特约评论员"写道："要总结过去的把领袖个人神化的教训，使这种悲剧不致重演。"美联社认为这篇文章并没有把将中国引入这种局面的责任完全归咎于毛泽东一人，而是"中国的封建习惯势力以及某些人出于野心而利用对个人的盲目崇拜也是造成毛泽东被神化的原因"。

《华尔街日报》认为，甚至《人民日报》也开始出现了变化。就在不久前，《人民日报》报道了河北一个村庄的姑娘爱上另外一个村庄小伙子的故事。当这个姑娘的父母反对时，她跑到男朋友家去了。妈妈随后去那里，把她的女儿痛打一顿，并砸坏女儿男朋友家里的家具。女儿把这一争吵上诉人民法院，在人民法院的支持下，最后说服妈妈同意了这桩婚事。美国人对这样的报道十分惊讶，因为就在不久前，这还是一家他们看来在其文章中到处使用"走狗"和"走资派"字样的报纸。这家报纸曾经整版整版地刊登空洞的政治说教文章，而今天的《人民日报》和以前刊登长篇的好斗文章时已经不一样了，当时的文章擅长用肮脏的字眼来形容它的敌人，并擅长伪造新闻。一位主编回顾了当时这家报纸是如何吹嘘中国形势大好的情况的，尽管那时中国的经济形势已经到了崩溃的边缘。他说，读者一直感到纳闷，如果形势真这么好，"为什么市场上买不到东西呢"？但现在，《人民日报》已经恢复了刊登读者的来信，出版了彩色的、刊登漫画等内容的副刊，副刊每周出一次。过去一年多来，《人民日报》由于揭发了管理不善现象和贪污行为而威望有所提高。报社甚至从北京派出了一个40人的记者班子到全国各地去揭露不正当行为，这种有魄力的报道正在改变《人民日报》的沉闷版面。

社会也出现了一些变化。“北京的邓丽君”李谷一正受到热烈欢迎。但围绕她的争论也不少，有褒有贬。她演唱的电影《小花》中的歌曲《绒花》和电视剧《三峡的传说》中的《乡恋》等歌曲，尽管受到了听众的热烈欢迎，但是也有人说这些只是在酒馆和酒吧间唱的歌曲，是与资本主义社会娱乐生活的情调一致的，是颓废的。甚至有人批评她的歌是“亡国之音”。尽管有这些争论，但要听李谷一唱歌，就得午夜2点就去排队买票。在1980年的上半年，李谷一就演出了200场，她的声带甚至三次出血，说不出话来。《光明日报》这年对李谷一这个新秀给予了积极的肯定。

1979年30岁的中国 11

有一些年轻人开始赶时髦。上海的一些读者向报纸投诉，说是公园里出现“污染”，一些年轻人的举动令他们反感。这些年轻人穿得“不伦不类”，一些女青年还叼着香烟拍照。一些人则三五成群地带着录音机，跳起了摇摆舞，并且还高唱“进口的黄色音乐”。当局也对此时盛行的“奇装异服”和“新潮歌舞”表现出“极大关注”，甚至提出了公开的指责。

一些回国的华侨在内地旅行时就经常遇到一些模仿华侨或“港澳客”的青年，这些人穿着一些过时的服装，穿上皮鞋，戴上墨镜，挺胸凸肚，招摇过市，这样的情形令那些“非冒牌货”的“港澳客”也不禁侧目。在上海和北京的街头，甚至还出现了一种颇为新颖的饰物——太阳镜。本来这倒并不出奇，但是有一些人哪怕是阴天都戴着。更有意思的是，这些冒牌“港澳客”还在眼镜的镜片上面贴了一张商标，上面还有几行英文。但这些人倒不是一时粗心没有撕掉，而是这商标是洋货的标志，“可以使人一眼看到眼镜的价值”。这样的太阳眼镜也叫做“麦克镜”，因为这正是这一年最火的美国电视连续剧《大西洋底来的人》的主人公麦克·哈里斯戴的眼镜。甚至因为他，游泳池里都多了一种泳姿——“麦克式”。这部电视剧还使一项健身运动风靡全国，那就是飞盘。

不过，中国的城市经济生活也不仅仅是这些“冒牌货”。上海一家照相馆的橱窗也许就说明了80年代中国生活的一个新方面：照相馆橱窗里的一块牌子上写着“这里出租西服”。这迎合了刚刚兴起的人们喜欢穿外国衣服照相的爱好。橱窗里陈列着照相馆的一些照片，有些头像已经是真正的外国人的了。另外，一些穿着讲究、戴太阳镜的年轻人的照片和穿戴白色结婚服的结婚照现在也出现了。只是在一些照片的边上还经常会贴上一些地道的中国口号：“为了革命，只生一个孩子！”

中国人此时也提出了更多的消费要求。在60年代，许多人攒钱是为了买一辆自行车，而今天，在城镇和富裕点的农村，他们有了自行车、手表，也许还有了半导体收音机。现在，工人增加了工资，而且还有了奖金。但是钱是多了，而市场上的东西却太少。

1979年30岁的中国 12

不过，此时人们对消费品的喜爱还有另外的一些解释：“知识分子希望买录音机以帮助他们学习外语、听音乐。而工人却宁愿把钱花在家具上。”沙发现在成为了衡量购买力的一个新标准。商店里有了带有扶手的单人沙发和双人沙发，上海还有了三件一套的沙发出售。

在各地一些百货商店的门外，拥挤的人们目不转睛地瞧着售价1 900元的日本彩电，或者其他一些昂贵的电子产品。不过这些产品并不是仅供陈列的，1980年的时候，的确有人在买。也有一些中国制造的同类产品——包括立体声录音机和电视机，价格比进口货便宜。不过，这些必须要持有票证的人才能买得到。上海电视机商店的橱窗外，此时正放着13台凯歌牌12英寸的电视机作展览。这些电视机每天早上8点开机，到晚上11点才关机，据说是“为了让广大群众检验电视机质量”。在这样放了18天之后，《文汇报》对此进行了报道：“这种电视机无故障工作时间超过5 000小时，达到国家规定的优质品标准。”

轻工业部、商业部等主管部门组织了全国的第一次“市场预测”，目的是对企业的生产进行指导。这份市场预测报告指出，全国市场对电风扇的需求将逐年增加，1980年的需求量是每年200万台，到1985年左右将达到高峰，以后需求量的增长比率将逐步降低。洗衣机的需求，南方和北方有所不同：北方水质硬，水费便宜，适用简易滚筒式；南方水质软，电费高，适用简易涡流式。到1985年，洗衣机的需求量预计将达到150万台。1985年后，市场需要的洗衣机品种将出现变化，一部分家庭将转向需要半自动和全自动洗衣机。

这次市场预测的调查组访问过上海、江苏、广东等地的13个城镇，对几十家企业、商店和1 000多个家庭做了调查，还对影响家用电器销售的诸多因素做了分析。调查组认为上海现有的住房面积都比较小，很多地方还没有下水道，目前使用洗衣机有一定困难。但是因为

上海的老住房大多带阁楼，夏天很热，因此对电风扇的需求就很迫切。广州在1980年，每10个家庭中已经拥有7台电风扇，但由于天热时间很长，一些家庭要买两三台电风扇，所以，广州的电风扇需求潜力仍然是很大。

1980年现实主义 1

这份报告引起了“有关方面”的注意，它们认为，“虽然预测的准确性还有待实践检验，但调查的方法是科学的，提出的判断也是有依据的。它对于企业了解市场的长远动向，在生产中提高预见性、防止盲目性大有好处。”

这年，全国城乡市场商品销售激增，仅是上半年，社会商品零售总额就达到了1 013.7亿元，比1979年同期增加了157.9亿元，这样的增幅在建国以来都是少见的。农副产品中的猪羊牛肉、家禽、鲜蛋、水产品的销售量更是比去年同期增加了40%。无论城市还是农村，吃、穿、用的需求都在急剧上升。不过，现在人们对商品的需求已经从“吃、穿、用”变成了“用、穿、吃”，并且开始把注意力集中到高、中档商品上。电视机、半导体收音机、手表、缝纫机、自行车、电风扇、洗衣机、呢绒、绸缎的销售量都有很大增加。仅是电视机的销售，1980年上半年就比1979年上半年增长了1.8倍。这一年，县以下农村的消费品零售额增长还超过了城市，这在往年是很罕见的。时任国务院副总理兼国家计委主任姚依林在五届人大第三次会议上的报告中说“整个经济活起来了”。

“文革”正在不断地被人们轻蔑地加以揭露，而作为“文革”基础的正是反对重物质利益的原则。曾经有15年没有加薪的中国人，现在开始普遍要求提高生活水平。对于中国社会的这些变化，常驻北京的欧美人士有截然不同的看法：一些人持乐观态度，认为是邓小平领导有方；一些人则持悲观态度，认为中国的精神构造已经彻底变成了“拜物主义”了。

中国开始出现一些突击花钱的现象。比如有的青年人特别希望有一台收、录、放三用机，以便录下流行歌曲，可能就会花掉过去多年积蓄下来的全部存款去购买。经济结构发生变化之后，人的思想和文化品位也开始发生了变化。

1980年现实主义 2

中国也在进行种种改革，比如对企业的经营管理体制实行合理化、探索建立新的奖金制度。特别值得提的是两大试验：建立经济特区、建立大范围的经济圈，这给了地方政府不小的自由裁决权。这些改革都是“冲破冻土的希望幼芽”，虽然也会出现种种的问题，但凡是有进步和改革的地方，都是如此，除非，把这些矛盾和希望都覆盖在坚硬的“冻土”之下。

物价就是个大问题。各地乱涨价的现象不断发生，民众也越来越不满。商业部在12月9日发出了通知，要求各地商业部门立即对商品价格进行检查，把不符合规定的价格降下来。供销合作总社也要求各级供销社严格控制物价，切实整顿议价。

连日本的共同社都注意到了中国的物价问题。当时，一些地方扩大了按照规定提价的商品范围，或者提价幅度比规定的大，也有人把二等品和三等品当做一等品出售，从中赚取差价。这一年，偷工减料、粗制滥造、缺斤短两、改换标签等恶劣行为比比皆是。

这一年年底，商业部规定，国家规定牌价的工农业商品，包括进口的电视机、收录机、计算机和手表等，商业零售企业不得提高售价。商业系统的批发和零售企业，除了上级指定兼营的某些商品以外，不准经营本行业以外的其他工农业商品。商业系统经营的议价商品，必须符合政府规定的品种范围。对现行的议销价格，则被要求要“认真审查、打紧费用、缩小差价”，“价格偏高的，应坚决降下来”。这一年，商业部连蔬菜的价格都出台了规定：“大路”菜不能少，不能涨价，不搞议价。

全国城乡商品销售量激增而商业分销网点稀少也是其中的一个矛盾。这一年，刚参与组建商业部商业经济研究所不久的商业专家万典武参加了一个调查组，到天津市了解饮食业及其他行业的一些情况。在调查中，群众对商业网点不足，吃饭、住店、买东西拥挤等现象，

提出了很多的批评和意见。完成这次调查后不久，万典武在《人民日报》上写了一篇文章：《商业网点不足的原因和解决的途径》。

1980年现实主义 3

万典武以天津为例，对比了1956年和1978年时的情况。1956年公私合营时，天津共有饮食网点7 846个，到了1978年，只剩下1 034个。网点由多、密、小变成了少、稀、大。1956年，每339个居民就有1个饮食网点，但到了1978年，网点负担的居民数增加了8倍。饮食业营业面积已经从1956年的30万平方米减少到了1978年的15万平方米。

万典武认为，天津是全国城市商业的缩影，全国城市商业网点的严重缺乏是十分普遍而突出的问题。不仅是饮食业网点缺乏，而且百货店、副食店、旅社、理发店、照相馆、洗染店、修理店等都严重不足，数量比过去大幅度减少。其他商业环节的批发站、仓库、转运站这些设施也是严重不足，陈旧落后。但造成这些问题的原因是什么呢？天津市饮食业的干部和职工认为，“尽管工作上有些缺点，但饮食业网点减少的主要原因是‘左’的思想的干扰破坏，1958年和林彪、‘四人帮’横行期间，这个行业被砍了‘两刀’。”1958年和1960年的两次撤并网点，就使网点数量比1957年减少了83%；林彪、“四人帮”猖獗期间，这些网点又遭到砍杀，这些仅存的网点又减少了571个。减少的商业网点主要是合作店和个体商户。

20多年来，天津虽然也新建了一些网点，但是，由于纳入不了国家基建计划，企业又无力自筹，网点的建设发展极为缓慢。此时人们已经认识到，这是“急于在所有制上搞‘过渡’的严重恶果”。“有的同志”则认为，只有工业和基本建设才是生产，商业，特别是饮食业、服务业都是消费性的行业，因而大量地撤并商业网点并不是个问题。“还有的同志”甚至认为，腾出商店的铺面来办工厂，才能变消费城市为生产城市。

万典武认为，1957时上海、天津五步一摊、十步一店的商业网点是理应恢复的。他还归纳了“天津商业部门同志”的一些具体意见，最后一条是：大力提倡和扶植区、街道和劳动群众兴办集体所有制商

业、饮食服务业，并在某些行业里允许个体商户存在。万典武认为，“这些意见是比较切合实际的，是可行的”。

1980年现实主义 4

从这年开始，不仅是万典武小心翼翼地提到了个体户，事实上，官方的报纸也开始鼓励了。要不了多久，那些中国改革开放之后的第一代创业者就将粉墨登场。

自由市场

日后成为日本《每日新闻》总编辑的迁康吾此时还是驻北京的记者。这年，他就观察到了自由市场这个中国的“新生事物”。

迁康吾认为中国发生了巨大的变化。不管这种变化是否被夸大，但至少他看到北京市民需要的物资逐渐丰富起来了，人们的表情变化也非常大。从周恩来总理逝世到“四人帮”垮台的那段时间，充满了忧虑和紧张感的市民表情，现在已经缓和了下来，懒得说话的嘴，又开始有说有笑。热爱生活、喜欢幽默的中国老百姓，现在又重新活跃起来了。

作为这种新的精神的象征，全国各地开放了自由市场。位于北京西北郊海淀区北太平庄的自由市场，在迁康吾看来就是这样的一个典型。

现在的新政策是振兴农业，特别是谋求增加农业收入。于是，这里的自由市场在一年多前开始开放了。在一个刮着刺骨寒风的日子里，迁康吾来到这个东西约100米，南北约50米的地方，这块狭长的地皮上还搭有两座小棚子。尽管北风刮起的黄沙夹杂着瓜子皮到处飞扬，但迁康吾还是看到一派热闹的景象。夹杂着鸡鸭鸣叫声的这块地方，有菠菜、梨、白薯、大米、柿子、小米，还有烟叶、蒜、糖炒栗子、葵瓜子、鱼、螃蟹、兔子、苹果、鸭、猪肉和牛肉等各种产品。农民们大声吆喝着他们挑来的一种或两种货物，买东西的市民也大声地和他们讨价还价。

虽然是自由市场，但不能超出社会主义经济的范畴，这在迁康吾看来是不言而喻的。一般说来，允许出售的是自留地上种的作物和家

养的猪和鸡，或者年终分配的一部分谷物。丰收的时候，经过生产队等集体商量之后，也可以将多余的部分出售。据说，这些产品的价格要比国营市场牌价高一到两成，但是质量很好。像白薯、糖炒栗子这些，国营市场已经不出售了，所以在这里更受市民的欢迎。迁康吾甚至还看到一位顾客挑白薯的毛病，于是卖主一刀切开给顾客看，结果里面是好的。这样的情形，在国营市场是看不到的。

1980年现实主义 5

在自由市场的入口处，北京市商业局的人还放了一台叫“公平秤”的标准秤，顾客可以用它来称分量。商业局的人对迁康吾说，这里收农民一天三角钱的使用费，每天大约有200个农民来销售自己的产品，大部分人来自北京西部的人民公社，也有些人是从遥远的内蒙古来的。顾客每天大约有1 200多人，甚至有些人坐汽车从北京的东面而来。

在其他一些城市，还以自由市场为中心，盖起了面铺、酒馆等简陋的店铺，有些地方甚至还相当繁华。不过这些店铺此时在北京还不多见。虽然这些自由市场看上去还有点混乱，但迁康吾觉得，从老百姓的脸上好不容易看到的充满生机的表情，“恐怕是不容许再丧失掉的吧。”

“天府之国”的四川，自由市场的试验走在全国的前列。在不久前的1976年，四川甚至已经接近饥荒。但现在，到处可以见到丰收的景象，农民收入日渐增多，农村小商店以前空空如也的货架，现在源源不断地摆出了消费品。

在这年桃子和西瓜上市的季节，成都市的街道两旁，摆满了商贩卖新鲜水果和蔬菜的摊子。数以百计的裁缝把他们破旧的缝纫机弄到人行道上。到处都让人感到一片繁忙做买卖的气氛。成都街头的商贩们忙着赚钱，看起来他们干得很起劲。除了缴纳少量的税收外，钱都装进了自己的腰包。

北京的自由市场设在郊外，规模还被限制得很小，但在成都，自由市场是被堂堂正正地设在市中心的。多种经营和家庭副业也正在得到鼓励。在四川，农民一年养的猪的头数，其中2/3归个人所有，这些都可以任由农民在自由市场出售。这种新的自由调动了四川人做生意的巨大热情，成都已经变成了一个热闹异常的市场城市。在整个四川的其他大小城市里，也都可以看到这种景象。

英国的《金融时报》这年说，“中国式的自由企业试验看起来是有效的”。地方官员也说，“生产有大幅度增加”。成都的自由市场和全国的其他自由市场，都有一个奇特的地方——它们的售价要比国营商店高，然而却比国营商店更受欢迎，原因也许是因为自由市场上卖的东西比较新鲜。

1980年现实主义 6

自由市场是在四川省中正在进行的一场小小的经济革命中最明显的表现。自由市场使得昔日死气沉沉的街头变成了活跃的商业活动中心。这项试验不久就会使全国的工农业管理得到改观。

四川经济的活跃景象，在1980年要远超过北京。前一年的3月，重庆（重庆当时还属于四川省管辖）26家国营农场成立了“长江农工商联合公司”，获得了令人惊异的收入。这个从业人员有9 000人的公司以生产和加工牛奶、水果、淡水鱼和茶叶为主。建立联合公司的目的，是因为过去这些国营农场只生产原料，赤字累累。但联合经营之后，这些国营农场的经营方式转变成了从加工到销售在内的综合性多种经营，一下子就使得几近停滞的农业经济出现了活力。这家公司虽然只成立了一年，但1979年盈余高达170万元。工人的工资也从国营农场时的每月40元增加到了50元，甚至一些人年底最高还有200元的花红。

四川省不声不响地试图与沿海的商业中心比如广州或者上海一比高下。省当局此时也成立了自己的进出口委员会，以便向海外推销四川的产品。一些外国公司也表示对在四川做生意感兴趣。

但不是每个地方都像四川这么开明，也不是每个人都喜欢这种自由市场。上海就有一些居民不断地投诉自由市场，说他们现在“基本在臭气中生活”，并且抱怨说有摊贩出售劣质食品。江阴路上的一条小路，由于上班的人和赶集的人发生冲突，已经发生了几起打架事件，偷窃也时有发生。

由于议价商品价格被有限度地放开，价格问题也成了投诉热点。国营商店也参与到争购农副产品的行列，这也在一定程度上造成了当时一些产品价格只升不降。上海市工商管理局和上海市公安局这年出台了一个严厉的规定，规定不准在贸易场所以外交易、不准在一些闹市设摊、不准干部职工（甚至是退休的）搞“贩卖活动”，外省来的也

受到严格的交易限制，工业品不准在集市交易，私人甚至不准印照片和各种印刷品。当然，“投机倒把”也在严厉禁止之列。

再过一些年，“投机倒把”这条罪名就将进入历史的垃圾堆。市场经济，现在虽然只是被撕开了一个小口，但这个潮流，却再也挡不住了。正如金奇（James Kynge）在《中国震撼世界》一书中所发现的那样：从一开始，中国改革就是一个被自下而上的力量和需求推动的过程，只不过以从上至下的政策改革的方式呈现。

此时中国还没有出现“营销”一词，只有“销售”，但营销的确正在逐渐从商业活动中萌芽。一些外国公司现在正在努力进入中国，中国的市场和商业环境，也正在出现一些新的变化。

这年已经开始有人在报纸上讨论商业道德的问题，认为“在加强政策教育的同时，大力开展遵守社会主义商业道德教育，看来是很有必要的”。一位叫罗浥成的作者认为：“从本质上说，资本主义商业根本没有什么公共道德可言。”这位作者在《文汇报》上侃侃而谈，最后希望商业部门的人能够“全心全意为人民服务”。

不过，以后的中国商业社会已经不再是他想象中的样子了。

1980年，改革初期要解决的问题和困难还有很多，但商业社会已经逐渐地在萌芽，而且看起来“市场经济”这个刚破出“冻土”的幼苗，长得还很快。

1980年现实主义 7

这一年，一个叫梁国坚的年轻人结束了在广西苍梧石桥镇和一些“革命红小鬼”一起日晒雨淋的日子，考上了湖北医学院。在浙江，一个叫谢宏的15岁少年离开家乡台州来到杭州，成为杭州商学院最年轻的大学生。他们正在大学的教室里憧憬着窗外的未来。日后，他们将分别创建在中国市场上足以和外资企业抗衡的索芙特公司和贝因美公司。这时的宗庆后已经是一位销售员了，不过卖的还不是他日后创建的品牌“娃哈哈”。

康佳集团这年在深圳成立了；美的集团也开始进入了家电业，不过他们用“美的”这个品牌还要一年后；广东惠阳地区电子工业公司也成立了，日后，它将叫做“TCL”；美国国际集团开始重返中国，在北京开设了一家代表处，成为外国金融机构在华开设的首家代表处。日后，它旗下的友邦保险将会是第一个获准在中国经营的外资保险公司。

在大洋彼岸，阿尔文·托夫勒写了一本《第三次浪潮》，这本书日后将风靡中国。甲壳虫乐队的主唱约翰·列侬在这年12月8日遇刺身亡，不过在他逝世很多年后，他的歌才会传入中国。

南京一家工厂这年生产了一种叫蝙蝠牌的电扇，在销售上遇到了一些麻烦，现在，需要有人来帮他们“策划”一下；广州则发出了“商业网点恢复难”的感慨。

年底，法新社的记者夏尔·安托万·德内夏这样写道：“中共中央副主席邓小平，已经使他的国家走上了逐渐实现‘四个现代化’的道路——向不发达现象开战。”

1981年事情已经发生了变化 1

“武士”们挥舞着假剑，直刺云霄，进行着传统的武术表演。太极拳手做着慢功，与假想的敌手搏斗。一些比较常见的散步者从灌木丛中走出条路来，并时而能看到一些老者手提鸟笼缓步而行。中国的劳动者以他们自己的方式在做上班前的准备——清脑健身，从而可以为度过他们往往是艰苦繁忙的一天做好准备，完成国家指定给他们的任务。

这是英国《约克郡邮报》记者约翰·费希尔所记录下的，1981年一个寻常的北京的清晨，时间大约是早晨5点半到7点钟。这一切似乎和意大利导演米开朗基罗·安东尼奥尼1972年拍摄的纪录片《中国》里的北京清晨没有多少区别。1981年，还有一位英国的独立制片人奈杰尔·霍顿和他的一些合作者来到中国拍摄一部名为《中国人》的十集纪录片。在北京经过了七天的“询问”后，霍顿得到了中国政府的同意。在此之前，那些大电视网所做的类似尝试都失败了。为了这部片子，霍顿在伦敦花了七个月时间才获得财务上的支持。

中国保证给予摄影人员相当大的自由（如同对安东尼奥尼1972年的“保证”一样。安东尼奥尼的拍摄请求甚至得到过周恩来总理的批准）。1981年的10月，他们来到中国，计划在这里待上一年，拍摄150小时的胶片。但这部预定于1983年完成并卖给英国第四商业频道的片子，日后谁也不知道拍成了什么样子，虽然此前霍顿还信誓旦旦地说：“这部系列片应该是历来放映过的介绍中国情况最全面的一部片子。”

哪怕是安东尼奥尼的《中国》，也要到2007年才会在中国小规模地放映，虽然他的《云上的日子》早已为中国人所熟知。《中国》对21世纪的中国人来说，已经是一个遥远的时代。年轻一代甚至搞不懂为什么1974年中国的官方媒体会对安东尼奥尼的《中国》大加鞭笞，当时《人民日报》对它的用词是“恶毒的用心，卑劣的手法”。

不过，事情已经发生了一些变化。练习意大利和德国歌剧复杂唱腔的男中音的低沉声音，每天早上都响彻了中山公园。一些乐器手也会在早上进行练习。虽然在费希尔眼里，这一年的北京，尽管单调乏味的衣着依然占据优势——人们大多穿着卡其布和蓝布裤子及外衣，但已经有一些时髦的妇女开始穿色彩鲜艳一些的上衣和针织衣了。在各个省份，赶时髦的趋势更为突出。离北京越远，中国人似乎越敢于穿红戴绿，看起来也更有吸引力。

1981年事情已经发生了变化 2

刘晓庆主演的《神秘的大佛》和张瑜、郭凯敏主演的《庐山恋》在这一年成为热门电影。《神秘的大佛》情节离奇，还有一些血淋淋的凶杀场面（比如片中出现了剜眼睛的画面）。刘晓庆扮演的主角梦婕是一个能飞檐走壁，擅使长鞭，武功超人的女英雄，长期以女教师身份隐身在她的杀父仇人－－一个恶霸家中，最后以其超群的武艺战胜并杀死了这个恶霸。导演张华勋说，这是一部“神秘、惊险、风光、打斗相结合”的传奇彩色片，之所以拍摄这个片子，目的是探索一种新的电影样式。不过，也有电影评论界的人认为，片中所插入的一条党的地下斗争线索，是为武打片贴上地下斗争的革命标签，“是对革命历史的歪曲”。在电影公映一段时间后，这个线索被抽去了。但是一些电影刊物还是继续攻击，其中以影评学会的副会长梅朵和另一位电影评论家唐挚的文章最具代表性。梅朵认为《神秘的大佛》情节纯属编造，“创作者的主要兴趣在于制造恐怖气氛，对观众进行感官刺激”。他甚至认为这对刘晓庆这个有才华的演员也是一种伤害。唐挚则认为，这类影片很像海外拍摄的那类内容空洞贫乏的功夫片。张华勋进行了反击，他认为拍摄中国武术打斗片，“这有什么不可以呢？”

《庐山恋》则大受欢迎，甚至在香港也上映了，它被认为是内地电影界朝新的艺术方向进行摸索的代表作之一。但香港人看了这部以著名的庐山风景区为背景，动用年轻演员表现青年男女爱情的片子后，失望的多，满意的少。香港人认为这部片子从头到尾突出了海外华侨，包括原国民党军政人员都热爱祖国的主题思想，虽依照大陆的思维来说并没有什么错，但是电影处理手法并不成熟，让人感觉仍然脱离不了形式主义的色彩。作者甘玉在美国《美洲华侨日报》上撰文说“就整体来说，中国电影给人带来了太多失望”。饶有意味的是，曾经是政治“舞台”的庐山，现在已经是爱情的“舞台”了。

这一年，中国在经济政策上做出了一些调整，引进外资也有了一些麻烦。

日本前外相，也是著名经济学家的大来佐武郎在这年的2月12日拜见了邓小平。这次的北京之行被香港《文汇报》认为是“索偿之旅行”——大来佐武郎这次中国之行的原因是中国取消或延迟了一些与日本的合同。

早在1977年8月召开的中共十一届一中全会上，就提出了一项为期10年的计划。这项计划预计完成120个项目，以推动国民经济的增长。其中包括10座钢铁厂、9座有色金属处理厂、8座煤矿、10座石油与天然气厂、6条铁路干线、5座港口、30座发电厂。这项计划的前8年，每年平均预计提高4%~5%的农业产出，工业产出每年成长率超过10%。在这段发展周期结束之前，中国将拥有14个工业区，每个工业区均能自成一格、各有专长。具体内容参考《天安门：知识分子与中国革命》，史景迁著，第536页，台湾时代出版社。

但现在，这个计划被认为是可能会重蹈大寨、大庆方式覆辙的“新跃进论”。中共中央正在全力纠正极“左”经济政策，以陈云为首的稳健经济派观点指导着全盘经济工作。陈云不赞成用“学大庆”、“学大寨”一类的群众运动去开展经济活动。他的经济思想可用12个字概括：“量力而行、循序渐进、讲求效果”。基于“先生产、后基建”的观点，经济建设的安排首先要考虑生活必需品的生产，然后是工业资料的生产，最后才是基本建设。经济也要按比例发展，而不能偏重于某一方面。

1981年事情已经发生了变化 3

日本的《日经产业新闻》这年认为，关于向国内“移植”先进技术的问题，中国准备实行一种“分阶段发展”的方法。不顾同外国企业的技术和设备差距，即使引进尖端技术，也只会造成“消化不良”。所以中国决定先由上海、天津、广州等沿海地区条件比较齐备的企业引进国外先进技术，再逐步传到内地落后的企业。

1978~1980年，因为扩大了企业和对外贸易的自主权，各省和地方企业抢先在上海、广州、北京、天津等城市设置“办事处”，积极进行对外交易。人们说这就是中国昙花一现的“地方时代”，结果是以浪费了大量的外汇、设备、劳动力而告终。

大来2月的北京之行，有两个目的，一是希望了解中国取消及延迟执行合同的背景；二是看看中国如何理解他们与外国民间商人发生的合同纠纷，对于取消合同而给日方厂商造成的损失，中国是如何看待的。

大来在回答香港《文汇报》记者的提问时说，关于第一点，邓小平和谷牧等都作了详细的解释，基本上可以归纳为三点。一是中国方面立志要消灭通货膨胀。他们把国家预算内的经常性开支削减了20%，把资本性开支削减了40%，从而压缩货币发行量。消灭通货膨胀的另一措施是迅速增加消费品生产，以便能吸收近两年来由于工人加薪及农产品提价所形成的庞大购买力，从而避免通胀。在这种情形之下不压缩重工业是不可能的。二是中国察觉到他们很多基本建设如能源、交通等，远远跟不上经济发展，使新的重工业单位建成后仍无法正常生产，所以要优先发展能源及运输。三是石油产量的下降。早几年中国高估了今后石油的产量，订购了几家石油化工厂的设备，而现在石油产量下跌，使石油化工厂出现设备过剩，因此不得不延建新的工厂。

虽然经过中国方面的解释，大来明白了中国取消合同的真正原因，但问题是，最初中国还以为只要作出赔偿，取消合同并不会给日方带来严重损失，可是日本方面很多设备已经是造好并付了运费的，这样赔偿金已经十分高昂。大来说，日方准备采取低息贷款的方式来帮助中国这些受影响的工程，使其能够继续运作下去。

1981年事情已经发生了变化 4

大来刚到北京时，对新闻界讲话的姿态非常强硬，原因之一在于日商不知道与中国订立合同的可靠程度如何。日本的新闻界甚至要求政府向国际出口信贷组织动议制裁中国。但大来说，日本政府并不想这样做。邓小平也表示，中国一向有信守合同的传统，在60年代初，中国只用了三年便还清了向苏联的贷款。这样的表示给了中国以外的商业界很大的信心。大来在解决了中日合同问题之后，谈到“中日的友好关系是更根本的，对两国来说都是十分重要的”，并认为日方也应该抱长远的看法，不必太过因为最近发生的事而受影响，因为在某一意义来说“中国也是在摸索的阶段”。

不仅是日本，原计划由欧洲建设的一些工程项目也取消了。中国在这年春天甚至派出了一队100人的高级贸易官去布鲁塞尔，参加欧洲经济共同体-中国贸易周，他们用了两周时间试图来说服抱有疑虑的欧洲，毕竟中国的贸易潜力还是不小的。

中国人说这些项目的取消仅仅意味着“调整”时期的暂时转移，中国并没有诸如“关门”倾向的任何极端做法。这100名中国代表在布鲁塞尔的时间大部分花在了在希尔顿饭店的门廊里同欧洲的500名企业家、银行家和政府官员周旋，告诉他们，也是告诉西方企业的其他人，“资本家仍然是需要的”。

和大来访华时得到的说法一致，这些在欧洲的中国官员也说中国要扩大消费品的生产。当时正在布鲁塞尔的一位美国官员说，中国贸易和吸收投资的潜力仍然很大，问题是要找到适应中国经济发展的重点转移的正确方案。不管怎么说，在欧洲人看来，中国还是会坚持保持门户开放，尽管他们觉得，“中国人是否实行他们的打算这还要看”。

一些从海外回来的华侨或者“港澳同胞”也在“看”，不过他们是回到国内在“看”。一位叫廖平的香港人在这年回到了老家上海。他就觉

得上海人荷包里的钱比以前多了，商业街区也是一片繁华：货架上商品琳琅满目，店堂里顾客盈门。凡是高档的商品都比较热门抢手，那些质次价廉的反倒多半受人冷落。饭店酒楼现在也是顾客盈门，这一年的新春，上海青年出现了结婚热潮，大办喜事的情景盛况空前，而且排场不小。新婚夫妇新婚装备早已不限于传统的缝纫机、自行车、手表、收音机“四大件”，而且要男方有电视机、录音机、高低衣橱、配套沙发，外加落地式台灯、落地式电风扇……甚至小房间放不下宁可堆叠起来。女方则负责床上铺盖、房间摆设，仅棉被一项就要求十条以上。十桌酒席在上海也算是平常的。而这一年吃喜酒的红包，20元人民币是“公价”。

1981年事情已经发生了变化 5

在中国其他地方，半导体收音机现在已经日益普及。人们认为，现在中国大约有200万台黑白电视机。据说，北京还有2万辆“轻骑”摩托车。而以前，有的只是自行车。不过，官员们现在已经对空气污染表示严重的不安了。

日本人认为，中国正在迎来“消费元年”。另外，诸如“旅游元年”、“观光元年”的词语也被赋予了这一年。在中国头号现代都市上海，黑白电视机倒是出现了销售下滑的趋势，而直到去年这仍是最受欢迎的商品。不过，这不代表电视机不再受欢迎了。上海第一百货商店拥挤的店堂内，围着人墙的地方是卖高级衣料、收录两用机和洗衣机的柜台。在卖电视机的柜台，数量少的“超高级品”彩色电视机，吸引着人们热切的目光。在首都北京，情况也差不多。当然，这种情况在地方城市和农村就有相当的不同。在成都和重庆这样的地方，黑白电视机还是很受欢迎的；在农村，黑白电视机才刚刚开始普及。

从整体来看，同两三年前相比，消费能力正在提高。仅就家用电器而言，从中心城市到地方城市，以及农村，普及的浪潮正在扩展开来。支撑这种消费提高的因素，首先是因为城市工人增加工资和奖金制度已经固定了下来。虽然在此期间，物价也上涨了，但是扣除这些因素，收入的确是提高了。另一方面，农村的自留地扩大增加了农民的副业收入，农产品收购价格也提高了，农民的收入大大提高了。

虽然大多数“好东西”的需求要超过商业部门的供应能力，但是，也不是每种产品都好卖。南京的蝙蝠电扇就是如此。

电视机时代

这一年，中国多年来的“三大件”出现了一些变化。在以前，消费者把自行车、手表和缝纫机称为“三大件”，但现在，城市和农村越来越多的富裕家庭开始把注意力转移到电视机上。当然，很多人也很想

购买电风扇、录音机、电冰箱和洗衣机，这些家用电器正逐渐地在中国大批量生产。

1981年事情已经发生了变化 6

过去四年，电视机的销量出现了“大跃进”。1977年的时候，中国的电视机年产量不过20万台，但到了1980年，全国已经能生产250万台了，1981年的生产量则是300万台，其中还有6万台彩色电视机。仅是北京，1977~1980年，电视机就销售出去41万台，这个数字是1967~1977年的10倍。现在，这个城市差不多每3户人家就有了2台电视机。在上海，现在已经有了100万台电视机，甚至有个郊区的生产队，109户人家就有了100台电视机。当然，这些还大多是黑白电视机。据官方统计，现时中国有1 000万台电视机、5 000万电视观众。

中国生产的第一台电视机诞生于1958年3月，在最初的几年，产量一年只有200台，而且成本很高，大约每台的售价达到了700元。在那个时候，拥有电视机的还只能是一些单位或者高级官员或是一些文艺工作者。

到了1970年，中国电视机的产量上升到1万台，并且开始生产一些“新式”的产品。到1981年，中国已经有了53家电视机厂，能生产12英寸、14英寸和24英寸的黑白电视机。电视台也开始越来越多了，已经有38个省市有了自己的电视台，播放本地的节目和转播中央电视台的节目。中央广播电视大学也建立了，学科包括物理、数学、化学和英语，并且这种做法正在各省市推广。

在上海，1981年的第一季度，电视机就生产了5□8万多台，比去年同期比，增长了80%。凯歌牌电视机去年只有3个品种，今年增长到了6个，不过最受欢迎的还是12英寸的电视机，这个品种的产量几乎增长一倍，车间也多了2个。凯歌牌此时已是上海的名牌产品，受到政府的支持。飞跃牌和金星牌同样也享有此种殊荣。

这一年的6月8日，中日合资的福建日立电视机有限公司开工投产了。这是福建方面和日本株式会社日立制作所、日立家电贩卖株式会社、株式会社东荣商行一起合资的项目。按照计划，这一年福建日立

将生产九万台12英寸的黑白电视机和两万台14英寸与20英寸的彩色电视机。要不了多久，他们的产品将成为80年代高品质电视机的象征。差不多同一时期，日立西安的合资企业陕西彩色显像管厂也开始试制了。由松下电器输入的黑白显像管生产线也已于6月在上海建成。北京电视机厂与松下合作的彩色电视机装配线也在一个多月后完成。电视机零件已经开始走上国产化的道路。

几个月后，中国停止了进口电视机、收音机和录音机，日本贸易振兴会认为中国这样做是为了保护自己羽翼未丰的电视工业，并且避免把有限的外汇储备花在这样一些消费品上。日立、飞利浦和联合电子工程公司早在1979年中期就开始向中国出口黑白和彩色电视机，但在这一年，他们一张来自中国的大订单都没有接到。进口电视机已经由中央政府统一管理，而在过去，进口电视机的外贸商一直是和省当局打交道的。

1981年事情已经发生了变化 7

但这些被外国人看起来“羽翼未丰”的中国电视机厂商却正在急速成长。北京的东风电视机厂在1979年11月采用了三洋的显像管生产黑白电视机，到了1981年1月，已经可以用国产零件生产一部分产品了。此时东风电视机厂的生产能力，已经达到了一年生产黑白电视机20万台，彩色电视机两万台，这个数字甚至比四年前全国的总产量还要高。

东风电视机厂甚至开始了出口计划，计划是两万台，目的地是东南亚和非洲。但此时中国电视机的竞争力还不是很强。韩国和中国台湾的电视机此时一台的售价折合人民币大约是80元，东风电视机厂的产品却要200元，高得让人无法接受。但一旦零件国产化以及生产体系确立，成本就会大大降低。《日本经济新闻》在这年的10月发了一篇《中国电视机生产步伐加快》的报道，认为在电视机领域，中国内地成为强力竞争对手的日子即将来临。

在上海，从这年的7月开始，商业部门对电视机的销售开始敞开供应了，甚至还有了分期付款的方式。7、8两个月，电视机的销售就达到了43 900台，其中超过10 000台是分期付款卖出去的。

不过此时电视机的质量还不敢恭维，甚至有电视机突然燃烧爆炸的报道。报纸为此还提醒消费者，虽然电视机燃烧爆炸是“极个别现象”，但还是要大家注意看电视时的安全。“观看电视，要相隔一米以外的距离”，并且当嗅到发焦等异常气味或者听到跳闸响声这些异常的预兆时，要立刻停止观看，送给有关单位检修。报纸还提醒大家看完电视要关机，并且切断电源。报纸一再强调，“只要使用得当，一般是不会燃烧爆炸的”。

电视改变了生活方式，这点毋庸置疑。晚上到北京幽暗的里弄一转，就能看到人们簇拥在家里的电视机前，脸庞映照着荧光屏看电视的情景。在饭店里，服务员大模大样地坐在电视机前，迷头迷脑，像

小孩一样，对顾客的招呼充耳不闻。人们经过调查发现，某一个地方有了电视，“美国之音”和其他外国播音节目的听众就大为减少。

但此时的电视节目乏善可陈，大多数观众也只能收到可怜的几个频道。电视此时的重要功能还是“舆论宣传”作用，“使电视宣传更好地为党的调整方针服务，为四化建设服务”。不过，观众显然更爱看外国的电视剧。在收视率最高的星期六和星期天晚上，中国的电视台已经开始播放英国、日本等国的电视连续剧，虽然这有点刺伤某些观众的“爱国心”。此时，星期天播放的动画片《铁臂阿童木》大受欢迎，这部片子日后还将成为70年代生人的童年回忆。上海电视台则在播放日本的《姿三四郎》。虽然一般观众都爱看娱乐性强的节目，但也有一些知识分子对外国的商业广告和戏剧流露出反感情绪，甚至打电话或是写信给电视台，表示“抗议”。

1981年事情已经发生了变化 8

此时电视剧脚本的稿费大约是100元，比起京剧的 1 000 元或是话剧的1 500元，相差悬殊，因此一些有名的作家并不愿意写。电视台也普遍缺乏经费。看来这个问题由于国家财政困难的原因，短期内似乎并不容易解决。

这一年的4月15日，第一家可口可乐装瓶厂终于在这个拥有十亿潜在消费者的国度里开工了。不过，此时，可口可乐的董事长罗伯特·戈伊苏塔埃似乎并不抱有太乐观的态度。他对美联社说，眼下对这个重要的“中国市场的研究”还完全处在理论阶段。这个工厂每年只能生产4 800万瓶可口可乐——实际上全是供应游客的。事实上，这家工厂也为中国政府所有，根据可口可乐公司和中国粮油食品进出口公司签订的一项特许协定，这家工厂完全由中国人经办，可口可乐则为它提供了200万美元的资金和“广泛的技术援助”。8月26日，美联社又在亚特兰大报道，说在开设了第一个装瓶厂四个月后，可口可乐计划在中国开设第二个装瓶厂，这个厂将设在广州。和北京装瓶厂一样，广州厂也由中国政府建设和管理，成品的利润也将归中国政府。董事长兼首席执行官戈伊苏埃塔说：“可口可乐公司通过向它的中国装瓶伙伴出售浓缩的可口可乐获得利润。” 也是在这一年，深圳市罐头厂（现在的深圳市深宝实业有限公司）与美国百事国际集团签订了一个协议，合作兴办深圳市饮乐汽水厂。

古巴裔的戈伊苏埃塔日后将被作为20世纪创造财富的大师之一而被后人铭记。从1981年戈伊苏埃塔出任可口可乐董事长兼首席执行官到1997年秋天因肺癌并发症去世，这期间可口可乐公司的市场价值令人惊奇地从43亿美元增长到 1 470 亿美元。戈伊苏埃塔日后成为一个备受推崇的传奇人物。不过此时，他的中国冒险之旅才刚刚开始。

这一年的4月12日，广州开出了中国第一家超市，不过似乎并不成功。尽管这个设在广州环市东路友谊商店营业厅内的超市使用了电子

收款机和闭路电视系统，并且提供三百多种商品，但仍是门可罗雀。看来，商品结构是个大问题，这种商业业态也似乎太超前了。虽然广州也有人准备模仿，兴办一些超市，但来自内地和香港的批评者都认为这种商业模式并不符合国情。

不过，同样是在广东，经济特区深圳一年多来的成就却非常显著。到这年的5月底，深圳达成了675个项目协议，引进了22亿港币的外资。蛇口工业区也办起了13家合资或者独资企业。《人民日报》更是发表了一篇《在“特”字上做好文章》的报道，来为“特中之特”的特区宣传。说它们是个新事物，“各项工作都要贯彻解放思想、勇于创新、打破框框又实事求是的精神”。

1981年事情已经发生了变化 9

但政府对“投机倒把”的打击却没有停止过，这条罪名一直要到1997年才会随着计划经济的寿终正寝而从中国的《刑法》上消失。此时，走私活动也似乎开始有越来越严重的趋势。

对于正当的生意，媒体也是褒扬的。广州南方药材行基层店的冯胜因为会做生意，“买卖做前头”，而被《南方日报》大大报道了一番。牡丹江的老推销员张福山也被《市场报》称为“会揽生意的老推销员”。个体户虽然还是备受限制，却也越来越多。现在，街头穿薄裙和尼龙丝袜的漂亮姑娘也开始出现了。青年人开始办私人企业，农民则被鼓励干近乎私人种地的事。甚至以前单一的称呼“同志”现在也变成了“师傅”，对于年轻女性，已经开始有人称呼为“小姐”。尽管一些政治上的强硬派提出严厉警告，可是西方文化的影响还是在逐步扩散。《泰晤士报》的记者大卫·博纳维说“邓使得中国眉开眼笑”。

年轻的黄宏生这年从华南理工大学无线电工程系毕业。在读大学之前，他曾经是一个伐木工人。他此时的梦想是创建一个像索尼、松下一样的企业。同样是在广东，前一年进入家电行业的一家厂，现在给自己的产品取了个名字，叫做“美的”。

不过，时下中国人对他们一点都不关心。中国人的眼光正注视着在日本大阪举行的第三届世界杯女子排球赛的最后一场比赛。经过两小时零五分钟的鏖战，中国队以3:2战胜日本队，七战七捷，夺得冠军。许多中国人都通过电视屏幕观看了中国队战胜美国队和日本队的两场现场直播。这个胜利将是中国女排雄霸世界排坛五连冠的开始。中国女排的“拼搏”精神日后也将影响到一代中国人。

1982年困顿与发展 1

1982年才过10天。干静，一位佩戴着“机01摄影”胸牌，漂亮的杭州姑娘在西湖白堤上给安徽的两位游客照相。这一年，她刚满22岁。

在拍了三张照片之后，干静准备在西湖边的“赏月石”上给游客再照几张。但此时一位叫迟在正的西湖照相馆平湖秋月摄影点的工作人员上来进行了阻拦，说这块石头属于他们。游客很生气，一定要干静拍下这个镜头。于是，一场冲突由此而起。干静左躲右闪地为游客拍照，却不慎拍下了正上来挡镜头的迟在正的脑袋。迟在正以此为由冲上前去抓住了干静套在脖子上的照相机皮带，并且去抢她的相机。不仅如此，迟在正还骂这个个体户“是骗子，不要脸皮”。

事实上干静和迟在正的冲突绝不是第一次。前一年的11月13日，从干静拿到杭州市工商局颁发的白堤个体流动摄影营业执照的第一天开始，就不断遭到迟在正阻挠。迟在正只允许干静在白堤的马路上照相，其他风景点则一律不许，因为，这些风景点“是园管局的”。

干静1977年高中毕业，她的父母都是归国华侨，正因为这样“复杂”的家庭关系，高中毕业后，她一直没能找到工作。改革开放之后，有了“允许城市待业青年自谋职业从事个体经营”的政策，干静于是成了杭州市的第一个个体户，她拿的营业执照是“杭工商个字001”。工商部门还给了她非常优厚的条件，不仅准许经营，甚至还给予免税一年。

但干静依然受到了歧视。在她被允许营业的西湖苏堤和白堤，她被国营照相馆的十多个工作人员驱赶，他们甚至以“国家的名义”对付这个弱女子。后来更是发展成了推拉扯、谩骂，干静的胶卷被曝光，相机背带被扯断，口水吐在干静的脸和头上。她被骂成“骗子、婊子”，那些国营照相馆的人还大声宣称她的“照相机里没有胶卷”、“大家不要相信个体户”、“要相信我们国营单位”……

干静并不是个示弱的小姑娘，就在上面那件事发生不久，干静给当地的《经济生活报》写了信。报纸以《能这样刁难合法经营的个体户吗》为题做了报道，还附了浙江省劳动局的调查。这件事甚至惊动了当时的杭州市领导。虽然干静说“正是这种来自人民群众和有关部门的支持和鼓励，才使我增添了再干下去的勇气。”但这并没有改变她的处境，干静给游客拍照依然要躲着国营照相馆的人。迟在正甚至公开说“报纸放屁”。

事情发展到这年的8月16日。这一天，干静把样照挂在平湖秋月景点的一株小树上，这里并没有西湖照相馆的样照，也没有他们的工作人员。但是在干静拍了四张照片之后，这些人出现了，他们拿着自己的样照挡住了干静的样照，还“没收”了干静的样照，至少到这年的9月1日都未归还。干静在再次写给报纸的信中说“时至今日，他们一而再、再而三地寻衅干扰，使我再也难以忍受了（我已有11天没去营业）。今后怎么办？我感到茫然。盼请领导和组织给我帮助和支持。我的要求是：归还样照，赔礼道歉，保证今后不再发生此类事情。”

1982年困顿与发展 2

干静的这个事情后来由新华社向全国播发。杭州园林管理局党委也因此做了自我批评。西湖照相馆的党支部书记孟仁中和摄影员迟在正也当面向干静承认错误，赔礼道歉。但真正获得胜利的还是他们。不久以后，干静这些个体摄影户都被限制在中山公园拍照，生意差了很多。他们的道歉也很可能并不是出自真心——就在这年的6月，市长批复要放宽对干静的限制后，他们依然认为“我们是为国家赚钱，个体户为自己赚钱，为什么各有关单位、报纸杂志都关心个体户，为个体户说话，而不关心我们，不为国营企业说话？”他们还认为个体户的收入比国营企业工人的工资要高得多，工人的积极性难以调动。正是由于这样的态度，西湖照相馆并没有采取措施制止迟在正的行为，纠纷也一再发生。迟在正对摄影组的人说：“今天来了个一号（干静的营业执照是一号），明天就会来二号、三号……”

尽管干静后来当上了杭州市个体劳动者协会副会长，但她最终还是选择了远嫁香港。

个体户的困顿

这一年不仅是干静，个体户受到限制是个普遍的问题。北京丰台区的市容和卫生管理部门在这一年的党代会、人代会期间，就以影响市容和卫生为由，不允许个体户上街经营。东城区也发生了刁难个体户王莹的事件，甚至规定38条街道不允许发展个体户，更不允许个体户跨街道办事处管界经营。宣武区南新华街至虎坊路的几里长街，更是因为被评为所谓的“文明礼貌街”，仅有的几家个体户也被勒令取消。丰台服装公司从4月开始也对从事个体经营的退休人员停发了退休金。

看来并不是每个个体户都像在“悦宾饭馆”的刘桂仙这么幸运。北京丰台大街上的个体修鞋户被区工商局从丰台大街赶到了偏僻的地

方，最后只能挪到丰台旅馆的院子里。即便是这样，这些个体户还是被处以罚款，最后不得不干脆停业不干。

各项税收更是名目繁多。摆摊有“地皮管理费”，还有“占地费”、“卫生费”、“建设服务费”、“义务存车费”等，甚至卖油条还有“油条管理费”。一些个体户申领了执照之后不仅没有收益，甚至连本也赔了。一些地方的规定还很详细，比如广州就规定除了纳税之外，还要向街道服务公司缴纳营业额3%~8%的管理费，白云区的一个居委会还要加收3%的管理费，否则就不给签署意见。广西柳州的这个数字则是2%~5%，甚至最高达到10%。

不仅如此，一些地方还把个体户集中在一两条街道上集中经营，这样看似容易管理，却让个体商贩失去了分散流动经营的特色，也给群众带来了不便。济南划了17条“一级马路”，在这些马路上自然是不允许个体户出现的。即便是在家做个体户，也未必不“影响治安”。沈阳的一位“待业青年”在家做服装加工，但还是被派出所的民警以此为由没收了营业执照。呼和浩特卫生局没收个体户高文喜的营业执照的理由仅仅是因为高文喜“是个跛子”。根据官方的统计，西安城区在这一年被收证、扣证、撕证的个体户就有差不多200人。哈尔滨的一位年轻个体户就对《人民日报》的记者说：“成天蹲在这儿，人蹲懒了，货晒旧了，生意难做，我真想退业不干了。”哪怕是勉强经营的这时也说：“俺卖这些针头线脑，过去到处走走能多卖些货，现在被定在这儿，卖不了多少货。一个月还要交30元管理费，加上税，刚够个本。”他们说这话的时候，干静正在为着和国营照相馆争拍照景点而拼命地给报纸写信，但要不了多久，干静也同样会被“定”在一个地方了。

1982年困顿与发展 3

北京的个体户在1982年仅增加了1 600多户，而前一年这个数据是3 200多户。大连个体户的停业情况很严重，1981年停业的就有779户，1982年半年不到，又停业了379户。1982年年初，全国个体工商户的人数甚至还没能恢复到1963年的八成。

甘肃一个县分管财贸工作的负责人就很直白地说对个体户要“重税重费，限制货源，逐步取缔”。沈阳市的一个区负责人竟向“待业青年”的家长宣传“别让孩子干个体，个体户长不了”。湖南省的一个县工商局更是干脆直接发了文件，将个体工商户的营业许可证全部收回。

个体户申请开业的关卡也如同“迷宫”，他们要经过居委会、派出所、街道服务公司、区生活服务公司、交通中队、交通大队、卫生防疫站、绿化部门、城建部门等众多的机构同意，最后才能拿到工商局发的营业执照。这样算起来，个体户要领张证差不多要过十关，最快的也要两三个月，慢一点的甚至要一年。内蒙古的一个年轻人自学了照相技术，想做个体户，从前一年的3月开始就先后四次到离他住所300多里的旗工商局申请开业，却一直被拖延着不批。得到的答复是光有街道办事处、派出所、工商所和家长工作单位盖章还不行，还得镇商业局盖章同意。但是商业局又怕这个年轻人抢他们生意，迟迟不肯盖章。这样，虽然历时一年多，也往返了几千里，这个年轻人想当个体户的愿望还是没有实现。

这一年尽管报刊上始终在说“要搞活经济”，但一些人却不难嗅出背后的其他一些味道。这些“搞活经济”往往被加上“坚持以计划经济为主市场调节为辅”的定语，并且也明文写着“坚决打击违法乱纪行为”。“打击投机倒把”在这一年也经常被提及。

薛暮桥在这一年写了一篇《计划经济为主市场调节为辅》的文章，就有着典型过渡期的风格。文章尽管也肯定了市场调节的作用，但仍对“计划”的重要性念念不忘。

农村中由于广泛存在集体所有制，计划管理的形式更为复杂。我们对重要农产品的计划管理，过去主要通过价格政策，这是指导性的计划。在许多重要农产品供不应求的条件下，为着保证完成某些重要的农产品的收购任务，除价格政策外，我们还实行征购（如粮食）、统购（如棉花）、派购（如猪、蛋）等办法，这是指令性的计划管理方法，即在经济手段以外再加上行政手段。只有在供需平衡或者供过于求的时候，才能逐步改变这种办法。以财务价格政策来谋求供需的平衡，只要价格是由国家规定的，是计划价格，而且绝大部分产品是由国家指定的机构来统一收购，就仍然属于计划管理的范围。只有国家不规定价格的三类农副产品，和国家准许在集市贸易和城市农副产品市场销售的产品，才属于市场调节。国营商业对农民议购农副产品，这在目前还是计划收购的必要补充。但议购范围必须严格控制，以免冲击国家的收购计划。

按照上述划分，我国各类产品的生产和交换，绝大部分受计划管理，市场调节只起辅助作用。应当指出，我们在实行计划管理的时候，必须运用价值规律。我们的消费品都要通过市场来进行交换，让消费者自由选购，生产资料的相当大一部分也要通过市场来交换。经济工作人员（包括计划工作人员在内）必须经常调研市场的情况。把市场调研同计划调节并列起来，不认识计划管理是主体，是错误的；认为计划管理可以不研究市场的作用，甚至把利用市场的作用当做资本主义自由化，同样是错误的。要改变至今还没有完全消灭的产需脱节现象，就必须继续深入研究市场情况的变化，进行市场预测，在发现我们的生产不符合于市场需要的时候，及时修改生产和并购计划，调整计划价格。

1982年困顿与发展 4

……

正确处理计划经济和市场调节的关系，是我们体制改革的重要环节。过去一段时间，我们适当扩大了市场调节的范围，并在计划管理中注意利用经济杠杆的作用。三年来的经验证明，这些改革的效果是十分显著的。为使这些改革发挥积极作用，防止消极作用，我们必须加强计划管理，善于利用经济手段、经济杠杆来管理经济，并加强经济立法，加强工商管理局和海关的监督检查。

但是，民众并不关心这些艰涩的理论，他们关心的是生计。这年的某一天，冯爱倩，这位41岁的义乌妇女冲进了义乌县委书记谢高华的办公室拍起了桌子，她说“为什么老是赶我们？”“我没工作，但要吃饭，不摆摊我吃什么？”在这个“打击投机倒把”的大环境中，冯爱倩的小货篮刚刚被工商管理人员收走。冯爱倩没有想到的是，这一闹，却揭开了义乌的辉煌传奇。

1982年，中国的经济增长率达到了7%，大大超过了预期的“争五保四”。不管怎么说，在各个方面，中国都在进步，香港的《中报》在这年年底“遥从海外数中原”，盛赞“1982年是中国取得重大胜利的一年”。就在不久前结束的亚运会上，中国第一次以61枚金牌、51枚银牌和41枚铜牌的佳绩超过日本成为亚洲体坛的新霸主。是年在女排上一年夺冠的鼓舞下，中国掀起了排球热，学生们都争着学打排球。不过，正在播放的日本连续剧《排球女将》也功不可没，年轻人打排球时经常喊着的“晴空霹雳”、“流星火球”、“流星赶月”可都是电视剧中女主角的本领。这甚至害得当时有人担心伟大的中国女排和日本女排交手时，日本人会使出剧中女主角小鹿纯子的绝技“晴空霹雳”。多年以后，著名广告人叶茂中写道：“《排球女将》影响了我以及周围朋友的一生。”有这样情结的人还不止叶茂中一个，到21世纪，马云甚至还会把他少时的偶像“小鹿纯子”请到中国，为他的阿里巴巴团队打气。

1980年采访过北京第一个个体户刘桂仙的合众国际社记者龙布乐这年注意到：“7月1日等待着500万普查人员去完成的任务，在规模上是前所未有的：统计世界上人口最多的国家中大约十亿人口。”在这一年，中国进行了新中国成立后的第三次人口普查，官方日后公布的数字是1 031 882 551人。

1983年“中国式的” 1

从1959年开始，廖鸿英曾先后七次回到中国。她是一位颇具传奇色彩的英籍华人、英中了解协会副会长德里克·班以安（Derek Bryan）的夫人。1983年，她用英文写下了一篇长文《中国见闻》。

廖鸿英曾于1927年进入燕京大学学习，并于同年加入中国共产党。廖鸿英后来也曾到过英国剑桥大学读书，但由于当时剑桥不向女性授予完整学位，她转向牛津攻读生物科学专业，并和后来获得诺贝尔化学奖的英国女化学家多萝西·霍奇金（Dorothy Hodgkin）结为好友。廖鸿英此后是中国研究胰岛素的先驱之一。在英国期间，她还和英国著名科学家、皇家科学院院士李约瑟相识。1942年，李约瑟受英国政府委派，在重庆成立中英科学合作馆时，廖鸿英便是合作馆的秘书长、李约瑟的主要助手，为他的巨著《中国科学技术史》的创作提供过不少帮助。

廖鸿英的丈夫班以安曾经长期担任英中了解协会的副会长，在外交官任内经历了新旧中国政权的转变。班以安先后在中国的福州、南京、广州、桂林、成都、澳门等地的英国领事馆供职。1943年，他在赴中国西北考察途中，乘坐的汽车抛了锚，不得不向附近人家求援，在那里，他第一次感到了中国老百姓对国民党军队的厌恶和对共产党军队的欢迎。这件事对他触动很大。也正是在那次考察途中，他邂逅了未来的夫人廖鸿英，结下了与中国的半世情缘。国共战争期间，尽管国共两党实力悬殊，但他始终认为结果是显而易见的，因为“得人心者得天下”。

中华人民共和国成立时，班以安留守在南京英国使馆。1949~1951年，班以安作为三名代表之一来到北京参加中英建交谈判，并由此而参加了中华人民共和国国庆一周年的活动，亲身感受到“新中国”在短短一年间发生的变化。1951年班以安回国休假。然而，当他宣传“新中国”的变化时，却受到了“亲华”的指责，并因此不

能再去中国工作。班以安最终离开了英国外交部。此后，他参加过英中友好协会，后又创办英中了解协会，并通过译书、写作、讲学等方式介绍中国。改革开放之后，他和夫人廖鸿英在中国各地讲学，亲身感受到了改革开放后中国发生的巨大变化。

廖鸿英的《中国见闻》描述了这些“巨大变化”。

正如廖鸿英在青年时代所见，中国农民有着长期苦难的历史：他们是剥削制度的受害者，既受到本国苛捐杂税的剥削，也受到外国人的剥削。这一如早期共产主义者李大钊在1920年所言：“现在世界的经济组织，既已经资本主义以至社会主义，中国虽未经自行如欧、美、日本等国的资本主义的发展实业，而一般平民间接受到资本主义经济的压迫，较各国直接受资本主义的压迫的劳动阶级尤其痛苦。”

新中国的土地改革计划，逐步实现合作化，从互助组到合作社再到人民公社，在廖鸿英眼里，是“解放了农民的生产力，提高了他们的主动性”。然而这也不是没有问题，“虽然这许多改变使农民富裕起来了，但人们在一个生产小组里面工作，这就使得人们宁愿依赖集体而不愿更多地发挥个人的主动性。”对于生产责任制，廖鸿英的理解是，一家包干一块地，负责提供定额的粮食、林木、鱼虾，“他们可以在公社计划的范围内自行制订自己的生产计划了”。

1983年“中国式的” 2

这位早期的共产主义者否定了这是“又回到了过去的个体耕作制”的观点。因为土地仍然是集体所有的，任何人都不能出售或购买别人的土地。责任制，“不论对一个生产队，一个家庭或对某个个人来说，都只会起到促进农业生产和农村经济的作用，其目的无非是提高劳动效率和发挥个人的主动性。‘分工负责’和‘个人耕作’是两个截然不同的概念，是不应加以混淆的”。

现在每个人都看得很清楚了，自从1978年中共十一届三中全会以来，越来越多的农民富裕起来了，家庭的收入在增加，新建的住宅一座接一座地落成。商店里挤着满满的农村妇女，“她们还嫌东西太少了呢！”“自由市场”现在出现在中国街道的两边，农民出售他们的产品，虽然价格略高于国营商店，但是东西很多，品种齐全，不用排队。

但是廖鸿英也注意到了“竞争”问题。比较富裕的农业生产单位现在开始派人进城，用比在城里高得多的工资去招聘技术人员。另外一个严重的问题在她看来出在个体户，由于他们认为生产越多越好，于是，就把原本应该上学的孩子留在地里帮助大人干活，以致荒废了他们的学业。更为难以解决的还有计划生育问题，许多农民仍然受到传宗接代思想的影响，总想要个男孩子。

在政府管理机构方面，也有不少问题。过去的一年，就是以对中央政府管理机构的改革和精简整编以及打击经济领域中犯罪活动为标志的一年。经济资源的浪费、政府部门工作缺乏效率和官僚主义的滋长，这些病害可以说渗透到了全国。报纸上经常刊登读者来信，甚至有读者引证毛泽东在1942年关于精简机构以加强军队战斗力的文章来说明精简机构的必要性。

另一些领导人则提到了李世民，这位皇帝在位23年，在位时间与其他皇帝比起来并不算长，但他坚决地精简了行政机构，重用了干练的大臣，而且从谏如流，开创了中国历史上最灿烂的一个时期。

邓小平也强调要大力精简机构。在1982年3月8日的一次会议上，第五届全国人民代表大会常务委员会通过了一项改革国务院的建议：以2名副总理代替原来的13名副总理，以52个部、委、局代替原来的98个部、委、局。工作人员则从49 000人减为32 000人。“全国人民都高兴地看到从中央到各级地方政府一步步地实行改革”。

眼下，道德问题正在引起更多中国人的重视。在廖鸿英看来，1983年一些20来岁的年轻人问题很大，因为“这些在‘文革’中成长起来的年轻人，在童年时期和青少年时期都没有得到应有的教育”。前一年开始的“社会主义文明礼貌月”活动，让廖鸿英觉得，“文革”期间那种千百万人像野马一样，“整天不干活搞破坏”的现象已经不见了，“在‘社会主义文明月’中，对店员们、顾客们、骑车的、开车的、走路的，无不通过宣传工具敦促他们讲究礼貌和助人为乐”。至少在廖鸿英教书的那个大学，她看到每周五下课后和星期六那天，身体好的老师、行政人员和同学们都去打扫卫生，吐痰的人大大减少了。有些城市的小学生也参加维持街道秩序，当看见有人吐痰时就叫住他们搞干净再走。人们说：“我们已进入了一个民主与法制的时期，每个人都要改进一下我们的生活方式。”

不过近藤龙夫（前日本《朝日新闻》驻北京记者）看到的就和廖鸿英不同。他在1983年努力捕捉和他在1981年访华时看到的不同的景象。尽管他觉得“开放”政策已经成为不变的潮流方向，但是北京“整座城市并没有明显的变化”，汽车照旧无所顾忌地大按喇叭，大批的自行车也依然无秩序地骑来骑去。近藤龙夫甚至还在北京看到警察和市民吵架，旁边围着一堆人的场景。尽管他努力观察，试图发现店员的服务因为开展“文明礼貌月”活动而变好了，但是，这方面的变化在他看来，是“不值一提”的。

1983年“中国式的” 4

“承包”之后，船营区服装厂开始出现变化。过去做一套劳保服需要的布料是4□26米，现在缩减到了4□17米，过去要用5角钱的线，现在只需要1角1分钱了。“磨洋工”的人在发奖金时受到惩罚，工人开始发挥出他们自己的能量。

这个厂以前只是按照国家的“计划”生产劳保服，现在，曹兰英开始重视市场了。这年2月她去长春汽车厂，发现他们改造后的汽车没有坐垫套，便提出帮助他们加工。3月份，吉林省召开了一个东北地区汽车配件订货会，她让人拿着汽车坐垫套去参展，一下就订出了几百套，这让整个厂都备受鼓舞。

曹兰英在1983年几乎都在忙于揽活和了解市场的需要。船营区工商局想加工几个门帘，个体小摊床要加工20多个棚帐，小学要的20多套体操服这些小活也都接。经过市场调查，曹兰英认定8~15岁的童装有广阔的市场，她为此专门请了两位老师傅，负责童装的剪裁和设计，不到一个月，居然就设计出了40多款童装。这些童装上市后受到了热烈的欢迎，被抢购一空。一些商店和货栈因此找上门来主动要货，吉林省第一轻工业局和外商谈的童装业务也都给了船营区服装厂。一个叫文展斌的长沙的技术员甚至把自己研制的服装香液也主动寄给曹兰英搞试验，并且称呼她为“可尊敬的厂长”。

仅仅几个月的时间，曹兰英带领下的船营区服装厂就扭亏为盈，曹兰英也因此升为区工业局副局长。报纸也称呼她为“时代的开拓者”。

这样的改革者在1983年的中国并不鲜见，他们都一方面改革内部的机制，一方面开始面对市场。上海飞达羽绒服装厂的副厂长张成林这年为了给他们的双羽牌中空滑雪衫寻找新的市场，冒着零下30多度的严寒在1月和3月两次奔赴东北三省，甚至自己上阵去充当“流动模特”，身穿轻薄的双羽滑雪衫，走到哪里，就在哪里宣传他们的新产

品。他们的滑雪衫只有三斤重，比当时东北人一般都在六斤重以上的冬衣要轻上许多。

东北市场之大让张成林一行八个上海人深感走市场的必要。在哈尔滨，他们迅速在以前被湖南、湖北、江苏、浙江和天津产品占领的市场打开了缺口，中空滑雪衫几乎来一件被抢购一件。在大庆，他们甚至得到当地市长的邀请，为大庆油田的工人做人造羽绒矿工服。两次东北之行，张成林收获颇丰，除了收到12家百货公司的30万件订单以外，真实的市场也让他们大开眼界。他们随后提出了“立足上海，面向两北（东北、西北）”的口号。

但就在一年前，飞达双羽还碰到过困难。曾经的出口市场随着西方的经济萧条而大幅缩小，一年的生产任务仅能维持半年的生产。飞达双羽便是在这样的环境下开始重视国内市场的，他们当时提出的口号是“外销损失内销补”。在把业务的重点转移至国内之后，他们做了大量的市场调研，设计人员也设计出了70多种新款的羽绒服装。果然，国内市场一炮打响。

国内市场之大完全出乎他们的意料，这不得不让他们继续增强生产能力。拥有垦殖基地的江西共青羽绒厂于是成为他们的联营伙伴。飞达派出了技术人员前去江西指导羽绒服装的生产，共青厂的产品也贴上了“双羽”的商标。他们的联营甚至还让市场出现了一股“羽绒热”，连江西省副省长和上海市副市长都对他们颇有好评。

会做生意的还不止是曹兰英和张成林。广州白云山制药厂收购了一批杭州制造一厂的驱虫药“噻嘧啶”，改了个名字叫“疳病痊”，半年的销售额就达到了100万元，甚至一些药店一贴出“今天疳病痊有货”的告示，就会有人排着长队购买。

1983年“中国式的” 5

这样的好销路要归功于这家厂以销售为中心的总体经营方式。白云山制药厂要求各个部门都要“面向经营，参与经营”，他们的生产计划并不来自上级的指示，而是由厂里的供销部门安排，并且随时根据市场情况来调整生产计划。一次四川发生严重的水灾，这个厂派出了一位党委副书记带着供销人员前去当地市场查看，然后根据市场的需求增大了庆大霉素的生产，减少了原以为这里需要的感冒药和消炎药的生产。只几天，这个厂的庆大霉素就向四川发货了。白云山制药厂的供销部门甚至还有一些“应变权”，遇到某些药品出现降价竞争，他们还有定价权，并不需要向厂里汇报。仅在成都的医药交流会上，这样的应变权就让几个供销员拿回了1 000多万元的要货合同，这比一些省级医药站接到的订单还要多。

“老上海”的商人现在也开始焕发活力，上海市工商界爱国建设公司（简称爱建公司）的刘靖基就是这么一位。从上海金陵东路的咖喱鸡饭，到淮海路上的彩色皮鞋和胶鞋；从名噪一时的美达“黑牡丹”女衬衫，到风靡上海的“飞碟”和“魔方”；从款式别致的女表外壳，到化妆品E□B□C□香雪脂……这些市场上的新鲜玩意，几乎都和爱建公司有关。1980年，爱建公司就和街道工业公司合办了生产文教用品的精工仪器厂，这家厂生产的第一个产品——以塑代木的塑料三棱尺——在当时就属于国内首创，销路非常好，一炮打响。不久之后，其他文教用品厂也开始模仿，竞争开始激烈，价格下降。精工仪器厂于是开始转产“飞碟”，又成为畅销产品。之后，精工仪器厂又转产了“魔方”。这是个从国外引进的小玩意，很快成为当时流行一时的老少咸宜的玩具。尽管畅销，爱建公司却觉得这股“魔”风并不会刮太久，于是他们又开始着手准备开发新的产品。

此时已经81岁高龄的刘靖基领导下的爱建，有着16字的“爱建经营特色”：人无我有，人有我好，人好我廉，人廉我转。此时的上海爱

建，已经有了50多个下属企业。到1993年，上海爱建还将成为一家上市公司。

刘靖基1902年9月15日出生于江苏常州，早年就读于江苏省立第二工业专科学校，先后担任过江苏纶纱厂、上海宝成纱厂的职员、经营部主任和上海裕靖棉织厂的经理。1930年他与人合作接办常州大成纱厂，并任经理。1938年刘靖基在上海公共租界创立安达纱厂，任董事总经理。1942年任上海棉纺同业公会收花处常务理事、总经理。抗战胜利后，任南京江南水泥厂副董事长、董事长，全国纺织业联合会常务理事。中华人民共和国成立后，刘靖基放弃了一度想搬迁工厂至香港的打算，留在了上海，并在随后的“社会主义改造”中率先在棉纺同业中申请公私合营。在这以后，刘靖基担任过上海棉纺工业公司经理、上海市工商联常委、主委，民建上海市副主委、主委，中国贸易促进会上海分会主席，上海市人大代表，上海市政协常委、副主席等职务。“文革”中，刘靖基受到迫害。但1979年，年近八旬的刘靖基仍以“老牛明知夕阳短，不用扬鞭自奋蹄”的精神激励自己，带头以民间集资方式创办了上海市工商界爱国建设公司。

刘靖基认为，上海工商界中有不少经营管理的能人，“中国工商业者是从帝国主义和官僚资本主义的夹击中奋斗出来的。他们在当年的特殊环境中至少办过一个企业，有的还办过许多企业。能够办下来不关门，就说明他们有一套办企业的方法，就说明他们有真本事。近年来这些经营专家在上海实际上已经逐渐形成一支小型的企业诊断力量。有些困难重重甚至奄奄一息的街道企业，经他们一拨弄，就逐渐有了生机，转亏为盈”。

刘靖基的经营之道在他自己看来在于“知人善任”。他说，用人首先要讲究少而精，工厂是生产单位，千万不能人浮于事。另外，一定要用真正有本事的人。过去的老板用代理人，不管是中国老板还是外国老板，一般都用真正有本事的人。企业掌握在庸碌之辈手中，很少有不垮掉的。

1983年，刘靖基考察了香港和广东的经济特区后，对特区实行的浮动工资、浮动奖金的做法备加赞赏，认为工资奖金有升有降的做法，肯定可以大大调动职工的劳动积极性。

1983年“中国式的” 6

首都钢铁公司现在也这么做了。这家工厂在1979年成为生产责任制的试点，工资收入和工人的表现紧密挂钩。工厂在完成政府规定的利润定额以后，超过的部分也可以留给自己。

但也不是人人都赞同这种做法。这年在成都举行的“第二届厂长工作经验交流会”上，大家讨论所得出的结论还是“提高企业素质是提高经济效益的根本途径”。尽管一些人提出了“领导班子”素质的重要性，但一些人认为问题的关键还是要看企业的领导有没有“革命事业心”。一些人干脆就觉得，职工“向钱看”便是素质下降，“思想状况较差”的表现。不过，“自负盈亏”倒是他们中不少人的想法。

1983年的厂长，谁都不会比步鑫生更有名。这年新华社记者童宝根发的一篇报道《一个有独创精神的厂长－－步鑫生》，让步鑫生一夜之间成为这年最耀眼的企业明星。

步鑫生是浙江省海盐县衬衫总厂的厂长。童宝根在他这篇著名的报道中写道：“步鑫生在党的十一届三中全会以后，解放思想，大胆改革，在全厂推行了一套独特的经营管理方法，使这个小厂的产品畅销上海、北京、广州等大城市，成为浙江第一流的专业衬衫厂。”

海盐县衬衫总厂的前身是海盐县武原镇红星成衣社，1978年以前，靠承担商业部门的加工任务维持，20多年来企业变化不大，有时遇到经济困难，甚至连退休工人的工资也发不出。“改革”给了步鑫生机会。他从亲身经历中感到，“长期依靠商业部门‘包销’，不了解市场情况，完全听凭人家的安排，企业永远没有出息”。

1979年开始，在步鑫生的带领下，这个厂生产出了双燕牌衬衫和三毛牌儿童衬衫，并且派人常驻上海，研究上海衬衣款式、花样的变化，还设计出一些新款式的衬衫去上海试销，然后，根据试销的情况，从中挑选出最畅销的品种，成批投入上海市场。这样，“双燕”和“三毛”就逐渐在上海市场站稳了脚跟。到1983年，已经有30多家

上海的服装店经销海盐县衬衫总厂的产品，全国各地驻沪的采购员也经常到海盐来看样订货。步鑫生还采取了在各地举办展销会和请服装店特约经销的方法，在全国20多个大中城市构建了销售网络。

步鑫生此时已经注意到，服装能不能销得好首先取决于花色品种是否能适应市场的需要，他也因此把如何适应市场需要放在了第一位。这个衬衫厂甚至还有个“衬衫研究所”，专门从事新品种设计和试制工作。在海盐衬衫厂，供销员的主要工作是做市场调查，出差时就去观察哪种颜色、哪种衣型最受人们的欢迎，回厂后，还要填写市场信息调查表，以便及时掌握全国各地衬衫市场的动态。步鑫生的经营方针和刘靖基有类似的地方，他特别强调“人无我有，人有我创，人赶我转”。

有一次，步鑫生在上海看到一种新设计的黑底红花的针织涤纶面料颇受女青年的欢迎，他马上让工厂赶制出这种花型的女衬衫投放市场。这种被称为“黑牡丹”的女衬衫很快就流行全国各大城市。正当销售高潮出现的时候，步鑫生却忽然停止了这种产品的生产，转向生产软立领花边女衬衫等新品种。因为在步鑫生看来，销售高潮的出现正是生产低潮的开始。果然，他的新产品又开始风行起来。

1983年“中国式的” 7

步鑫生治厂也颇严，并且有一套“生产上要紧，管理上要严”的思想。他规定厂里的职工除了产假、婚假、探亲假、工伤假可以享受全国劳保外，一般病假不能享受劳保待遇，只发给一定的生活补贴。不过，对于患重病和因病住院的职工，医药费还是可以实报实销，工资也照发。步鑫生之所以这样做，是为了消除那些无病装病、拿了药乱扔的现象。他也的确做到了，1983年海盐县衬衫总厂的出勤率保持在98%以上。车间不准吸烟、不准做私活、不准聊天、不准到外车间乱窜、不准把与生产无关的东西带入车间等，也是步鑫生订立的制度。迟到、早退也要扣罚工资。与彼时国营工厂的“大锅饭”不同，步鑫生对那些有能力的青年职工大力提拔，破格重用，并且在生活待遇上给予关照。厂里的自建住宅，也分配给了表现优秀的职工，那些表现不好的则不能分配。他的这种做法吸引了不少青年人来海盐衬衫厂工作。

步鑫生甚至还自己创作了一首厂歌，新工人只要一进厂，就要学会唱厂歌。1980年11月6日，海盐县衬衫总厂从以前的破旧民房搬入了新厂房，于是这一天便成了他们的厂庆日，每年都要庆祝一次。每年的这天晚上，厂里都会举办文娱晚会，全厂工人高唱厂歌，步鑫生则总结一年来的工作，提出下一年度的任务。对于表现优异的职工，厂里还会在结婚、生育子女、子女上学或者本人退休时赠送一些礼品。海盐衬衫总厂1983年有600多个职工，70%是青年人，在步鑫生的领导下，这些青年人在社会上惹事的事情一起都没有发生，哪怕是一些曾经的“失足青年”，有的也在这个厂里成为生产骨干。

步鑫生日后还会有更大的名气和更大的光环，1983年，他的耀眼光芒才刚刚开始，这种光芒一直要到几年后才会逐渐退却。这样忽然名声大噪继而又逐渐从人们视野中消失，最终不是失败便是落寞的初期“改革名人”，我们日后还将见到许多。南方大厦的邓汉光也是这样

的一位。1983年的广州，他所领导的广州南方大厦，乃是全国商业系统的一面旗帜。这一年，甚至“全国劳模”张秉贵也跑来南方大厦交流经验。

1984年商品经济 1

1984年7月29日中午，美国，洛杉矶。

伴随着中国国歌《义勇军进行曲》的雄壮曲声，中国国旗升起在第23届奥运会射击比赛场上空，这届比赛的第一枚金牌产生了。国际奥委会主席萨马兰奇亲自赶来，向荣获男子手枪慢射冠军的中国选手许海峰颁奖。这是中华人民共和国成立后第一次完整地参加夏季奥运会，也是中国历史上第一次获得奥运金牌。也许萨马兰奇想不到的是，17年后，他还会宣布2008年奥运会将由中国的北京举办。

中国人有史以来第一次在奥运赛场上扬眉吐气。在许海峰实现“零的突破”之后，三枚体操金牌被李宁揽入怀中；中国女排在这届比赛上实现“三连冠”；栾菊杰则成为亚洲第一位世界女子花剑冠军……15块金牌、8块银牌、9块铜牌－－尽管这只是体育比赛，却也似乎预示着“中国崛起”的开始。

健力宝启程

为中国人所期待的世界跳高纪录保持者朱建华在这届奥运会上只获得了铜牌，不过，2□33米的高度已经是难能可贵。在休息场地，朱建华拿起了一瓶饮料，一饮而尽。记者拍下了这一幕，并且问他为什么能取得如此的佳绩。朱建华晃了晃手中的饮料罐，笑着说：“是健力宝帮助我跳过的。”

在这之前一年的3月，在广东三水诞生的健力宝还是一个籍籍无名的品牌，这一次却意外获得了“东方魔水”的美誉。在中国获得第14块金牌之后，日本的《东京新闻》发表了一篇《靠“魔水”快速进击？》的报道：“在中国队加快出击的背后，有一种‘魔水’起了作用。可以说，喝上一口这种‘魔水’，精力就马上充沛了。这是一种新型饮料……今后世界各国将竭力分析这种妙药的成分，在体育饮料方面完全可能发生一场革命……”

这篇夸张的报道说的“魔水”正是健力宝。实际上，健力宝不过是一种电解质饮料，它的发明人是时任广东体育科学研究所的研究员欧阳孝。在20世纪80年代初期，国家体委为了改变中国体育科学研究落后的局面，专门向国内各研究院所下达了一批研究项目，其中就有运动型饮料的研究项目。欧阳孝的研究成果，主要包含了两大方面的内容：一是大运动量后疲劳时暂时性失代偿性酸血症；二是酸血症可以用含碱电解质的促超量恢复合剂加以预防和纠正。简单来说，欧阳孝找到了运动后人体疲劳的根源并为之开出了一张“药方”。但是他的研究成果起初并没有得到市场的认同，他所能做的只是仰天长叹“伯乐难寻”。

在欧阳孝研究这个电解质饮料的时候，李经纬已经是广东三水县酒厂的厂长了。20世纪70年代，时任三水县体委副主任的李经纬被调到三水酒厂担任革命领导小组副组长，这个职位

1984年商品经济 2

相当于副厂长，但也比县体委副主任的位置要低得多。生性倔强而坚韧的李经纬倒也没有因此消沉，相反，年近四十的他带着厂里的几个年轻人，背着酒沿着邻近的佛山、广州等地一个一个酒楼地跑，从米酒，到“荷花白”、“猫头鹰”礼品酒再到“强力”啤酒，李经纬硬是解决了三水酒厂的生存问题。

李经纬与欧阳孝的结识纯属巧合。当时，李经纬的表弟区盛联在广东省乒乓球队任主教练，有着13年县体委副主任工作经历的李经纬每次去广州，还是不忘去省体委转转。一次在和区盛联喝酒的时候，区盛联向李经纬提到了欧阳孝。在听说欧阳孝研究的饮料不仅能“很快恢复体力”，而且“普通人也能喝”之后，李经纬向欧阳孝发出了邀请。于是，在李经纬拍胸脯保证“资金不成问题”的前提下，欧阳孝带着一些专家与三水酒厂的技术人员联合组成了攻关小组，李经纬亲任组长。在历经多次失败之后，终于在1983年的春天，产品试制成功了。实际上，健力宝的试制成功颇费周折。李经纬并不是第一个和欧阳孝合作的人，起初，广东一间大的饮料厂也对这个配方进行过试验，但没有获得成功，也就放弃了。李经纬对这个配方最后改良的确定，整整历经了10个月，120多次的试验。即便是李经纬当初所“保证”的资金，其实也是非常缺乏的，仅为原本打算用于购买强力啤酒机器设备的28万元。但李经纬居然有如此魄力引进这个项目，我们今天也许只能合理地推测因为他的“企业家精神”了。健力宝研制成功后不久，三水酒厂就一分为二，一位副厂长专营啤酒，李经纬则选择了专门经营健力宝。

但这仅仅是第一步。自从1981年罗伯特·戈伊苏埃塔来到中国，可口可乐就迅速地在中国建立起了多个灌装厂，他们的巨幅广告在那时已随处可见，产品也逐渐在中国铺开。百事可乐自然也是不甘落后，他们在中国的发展速度仅次于可口可乐。就算是国内的厂家，先于健

力宝诞生的也有很多，北冰洋、亚洲、高橙、奥林、少林可乐、天府可乐、西湖可乐……此时大大小小已经有2 000多个饮料品牌在争食市场。

如何打开市场？前县体委副主任李经纬又一次想到了体育。借由体育系统广泛的人际关系，他得知国家体委正在为首次出征奥运会的中国体育代表团准备饮料。然而，盯住奥运会的也不止健力宝一家，健力宝作为饮料市场的新兵，要想获得国家体委的青睐也绝非易事。

机会再次降临在李经纬和健力宝身上。李经纬在这年春天得知，亚洲足联代表大会将在广州白天鹅宾馆举行。李经纬准备抓住机会，将健力宝送到亚足联的会议上，并以此作为进军奥运会的敲门砖。

不过此时，离健力宝的产品鉴定会结束才没有几天，甚至还未来得及进行产品的工商注册，商标图案更是没有，产品是桶装还是瓶装这些问题也都没有确定。但算算时间，离4月7日召开亚足联会议却只有一周了。

1984年商品经济 3

李经纬非常重视这次“演习”，“战场”就是离开三水几十公里外的广州白天鹅宾馆。8月份，中国奥运代表团就将远征洛杉矶，6月，国家体委将在江苏常州开会决定哪些饮料能随团而行，预计在这个会议上将有国内十几种饮料参加角逐。健力宝要想在常州获选，就必须先声夺人。

李经纬思维超前，超出他的时代，但三水酒厂的很多人却不理解，一个饮料与足球会议有什么关系？刚刚问世的健力宝一分钱没赚，凭什么要给那些不相干的参加亚足联会议的外国人白吃白喝呢？但李经纬还是坚持他的主张，设计商标、题写品牌名字、工商登记，一切都在几天内以超常的速度完成了。对于健力宝的包装，李经纬采用的是易拉罐。生产这种包装的企业当时在国内还没有，在亚足联大会开始前三天，李经纬终于说服了一家香港制罐企业，定制了小批量的包装。第一批200箱的健力宝易拉罐饮料，还是在深圳百事可乐的生产线上完成的。

亚足联的会议的确起到了重要的作用。健力宝让亚足联的官员们大吃一惊：中国也能生产这么好的饮料？这个消息影响了国家体委，在6月常州的会议上，健力宝轻松过关，还成为当时竞争者中唯一的易拉罐饮料。在这次会议上定下来的饮料有五种，是在运动员、教练员试用后，由国家体委最后决定的。除了健力宝，还有辽宁八王寺汽水厂的“847奥林匹克运动员饮料”、北京金山泉饮料厂的“猕猴桃饮料”、河北石家庄饮料厂的“运动员机能饮料”和四川峨眉山矿泉饮料食品总厂的“峨眉山矿泉运动员饮料”。除了饮料，天津利民食品厂的“维力王”巧克力也被选为了运动员食品。1984年6月6日广州的《羊城晚报》还尤其提到了广东的健力宝所含有的多种成分。

健力宝即将开始自己精彩却又命运多舛的历程。在未来，我们还将见到李经纬为之付出的心血和他的眼泪。但至少在1984年，李经纬

和他的健力宝是值得期待的。四年后傅高义还将再次来到中国，对他所熟悉的广东进行实地调查。在四年后傅高义的眼中，中国改革的先行地区广东，有两位分别来自政界和商界的人士是他最值得作评论的：一位是广东的省委书记任仲夷，一位则是李经纬。他日后对李经纬的评价是这样的：

健力宝的开创，是在缺乏现代效率、管理、组织等概念的情况下，通过个人穿针引线带来的事业成功。一切重要的信息都是通过朋友和熟人得到的。健力宝是中国传统关系孕育出来的现代产品，而李经纬则是导演这一成就的“魔法师”。

这个“魔法师”甚至还在当年成立了公关部，他的理由是“国家有个外交部，我们搞个公关部，专门搞关系”。不同于那个时代吃吃喝喝的“搞关系”，李经纬再一次显露出他非比寻常的视野，他表示“吃吃喝喝拉关系，是庸俗的公关。公款吃喝慷国家之慨，中央当然要反对。我们搞公关，是宣传企业，提高产品知名度，搞好各种有利于企业的关系。”日后李经纬甚至还把他的公共关系总结为“五个一工程”：一支枪、一支笔、一张嘴、一个队、一张网。一支枪是指电视记者的摄像机；一支笔是指作家和记者；一张嘴是广播电视播音员；一个队则包括技术队、体育队、艺术队以及健力宝的经营管理团队；而一张网则是整个健力宝的经营网。

1984年商品经济 4

但李经纬的“网”里并没有包括当地政府或是他的主管部门。日后种种的健力宝变局，都将围绕着这个企业的非私人性质所展开。而1984年的李经纬肯定不会这么想，或者不敢这么想。尽管正如傅高义所言，健力宝的一切重要信息都是通过私人关系所得，但“健力宝之父”李经纬唯一得不到的却正是健力宝的所有权。

1984年健力宝营业额345万元，利税46万元，这个数字在随后几年更是气势如虹地不断往上倍增。是年，健力宝开始锁定体育营销，不仅赞助了中国奥运军团，更是成为当红的中国女排的国际性比赛饮料。同年，健力宝便打入了香港和澳门市场。当时，李经纬还做了一个当时堪称大胆的决定：从次年开始，每年提供价值26万元的健力宝作为中国13支代表队的运动员专用饮料，这个数字比1984年健力宝一半的利润还要多，而国家当时给这些代表队的饮料费，却只有区区6 000元。

1985年星星之火 1

“妈，我要出去做生意。”这是1985年，广东汕头乡下的凤壶村，一个天主教家庭的16岁儿子对母亲说的话。不久，这个16岁的孩子就和他19岁的哥哥一起拿着母亲给的本钱外出闯荡了。这个贫穷的家庭并没有多少钱，这本钱还是母亲借的高利贷。

日后这个当时16岁的人回忆道：“我当时有一种感觉，我想走出汕头，到外地去谋求一种生路，当时也没想要发展得多好多棒，就是不太愿意在当地做事。”这个孩子没有采用当时汕头常见的方式，逃到香港去谋求发展，而是和他的哥哥北上去了内蒙古。

这“孩子”便是日后创建国美电器的黄光裕，他一度成为人们景仰的财富偶像。但在1985年的时候，他所想的仅仅是走出农村那块土地，在城里找口饭吃。

但“去城里找口饭吃”对16岁的黄光裕来说，也绝非易事。多年以后，黄光裕回忆道：“当时农村人想要走出来，有几条途径，一是靠读书，读书出来后可以在城里弄个正式岗位。二是靠当兵离开农村，我也想过当兵，但没走成，当时当兵也不是说你想当就能当的。最后我选择了经商，也是因为没别的路可走。应该说这时候有一番激情，就是想改变生活环境。并不是说，非得发大财我才想出去的，当时是怀着挺简单的一种目的。”

也正是在80年代中期，广东潮汕一带出现了数以万计的“订合同”大军，这批生意人离乡背井地跑供销、闯市场，足迹遍布全国。1985年，黄光裕也成了其中的一员。尽管改革开放已是第七个年头，但计划经济的实质并未有什么改变，紧俏商品依然是稀缺的，一些人甚至因为有一些关系，能搞到一些“批文”便成了暴发户。譬如1985年的一家电视机制造企业，在全国的销售人员只有六个人，全国所有要货的商人，都直接或间接地通过各种关系去找到他们。那么，这些人往往也就能拿到中介费。

黄光裕起初的生意之旅说来也并不复杂，他和哥哥黄俊钦坐火车到内蒙古一带寻找市场，与要货的人签订合同，然后回广东发货（当时广东有很好的货源优势）。这种行为在1985年还被称为“投机倒把”。这年的10月10日，黄光裕和哥哥一起开始了他们的“投机倒把”之旅，这一趟，他们在内蒙古整整待了45天。相关内容参考《105亿传奇：黄光裕和他的国美帝国》，吴阿仑著，中信出版社，2005年4月第1版。

也正是“黄光裕们”的努力，这一年，不少家电企业有了长足的发展。尽管私人企业还藏身于各种各样的外壳之内，尽管市场上还是国营企业占据着主流，但自由市场经济的星星之火，却再也无法扑灭。

1985年星星之火 3

是年，广东已经有五家电子工业企业年产值突破了一亿大关。佛山市无线电一厂、深圳华强电子工业公司、粤宝电子工业公司、广州市白云山无线电厂和海南无线电厂（此时海南还属于广东省）被称为广东的“五朵金花”。

不过，在1980年，这些厂大多还只有几十万元到几百万元的营业额，新市场和新的想法无疑给了它们莫大的机遇。佛山市无线电一厂由于对“市场信息”的通晓，把产品更新了三代。在1984年，他们的总产值已经达到了1□2亿多元，利润也突破了1 000多万元。

突破旧有的经营模式也是这些“金花”们成长的方式。1980年还在山沟里的华强电子工业公司自从来到特区深圳之后，从做加工入手，开始了一些“外引内联”，先是和日本三洋电子公司合资经营了华强三洋电子有限公司，后又和香港天丰实业有限公司合资经营了精塑有限公司。在国内，华强也和北京方面合资成立了燕华联合企业公司和生铁通讯设备有限公司。过去的四年，华强每年都实现了产值和利润翻番。

这“五朵金花”在市场营销上也开始有所突破。“用户第一、顾客至上”逐渐成为它们的共识。广州白云山无线电厂已经开始利用电视、广播、报纸不断地宣传他们的产品，他们的产品此时已是家喻户晓，甚至一些偏远山区也知道了他们的摩星牌收录机。“音响技术精益求精，摩星收录机与您共度美景”这样的广告语现在也经常出现在广东电视台和中央电视台上。前一年，中央电视台在新中国成立35周年的文艺晚会上，更是把摩星牌收录机作为了礼品赠送给在洛杉矶奥运会上获得金牌的选手。这个1976年只有几十万元产值，从生产无线电零配件起家的小厂，此时有了亿元产值，在全国29个省，已经有了差不多30万个用户。

广东顺德县美的电风扇厂此时尽管发展迅速，比起这“五朵金花”还是有不小的差距。但不管怎么说，“杂牌王”的帽子算是摘掉了。继1984年被评为“广东省和国家农牧渔业部优质产品”后，1985年美的又创造了一个“三连冠”（这“X连冠”一词也是80年代从中国女排连续获得世界冠军的赞誉中所衍生出来的新词语）——三年中先后有台扇、落地扇和窗型专业式电风扇获得“广东省优质产品奖”。

1985年星星之火 4

成长中的家电企业

美的几乎每年都有进步。这年的1月到9月，电风扇销量达到了28万台，又比上一年同期增长了一倍以上。这家企业和“五朵金花”不同的是，从1979年创立至今，它都还是一家乡镇企业。

这个乡镇企业的厂长何享健此时还被媒体取了个外号：“电话迷”。说来这个外号还有点来由。1981年之前，何享健所创立的美的还只是一个生产电风扇零件的小五金厂，日子并不好过。1981年，他们想转产电风扇，可此时电风扇厂已经有了很多，一哄而上的结果是有的改行，有的停产。但何享健却不觉得这里面没有机会，他在做了多方调查和联系之后，认为并不是顾客不要电风扇，而是一些厂生产的产品质量太差，款式也过于陈旧。于是，何享健做出了一个大胆的决定，贷款100万元，引进设备，扩建厂房，转产电风扇。

一些同行颇对他的这个举动感到讶异：“何享健，你要跳大海呀？！”但何享健却用事实证明了他决定的正确。转产电风扇的第一年，各种新款的美的台式电风扇就陆续诞生，在各地畅销，甚至当年就盈利了100万元。

农村干部出身的何享健把他当年管理农村生产的经验和管理美的的经验做过一个对比。当年管理农村的生产，只要骑辆单车，在田头转一转就完了，但做一个厂长却没这么容易。何享健认为，市场瞬息万变，所以及时了解行情很重要。于是，1985年最快捷的传递信息的手段－－电话，就成了他的重要“武器”。

早在1982年美的准备开发海南市场的时候，某天深夜，厂里的值班人员叫醒了何享健，说是接到驻海南供销人员的电话，告诉他，现在有好几个竞争对手厂家的电风扇已经在装车运往海南。海南原本也是美的准备开拓的一个新市场，但由于运输紧张，按原计划要两个月后才能将产品运到。何享健在得知这个消息之后，立刻决定用汽车发

运。第二天一支车队就带着近千台美的电风扇向海南出发了。结果，美的比竞争对手抢先到了海南，把预计的展销会计划提前了两个月。仅在这年的夏天，美的在海南就卖出了近万台电风扇。

电话于是成了何享健必不可少的工具。哪怕是在家里，何享健也要求家人在他出门时把别人给他的电话内容做好记录。何享健回家的第一句话就是："有电话找我么？"如果出差在外地，何享健会随时把住地的电话告诉工厂，所以不管在哪里，工厂也总能找到他。有一次何享健带几个人外出调研市场，了解各地对电风扇的产品需求，当他了解到市场已经从一般的台扇转向新款的坐地扇和鸿运扇的时候，马上连夜给工厂打了电话，要求减少台扇的生产，增加坐地扇，并着手研发鸿运扇。不久，美的坐地扇和鸿运扇就进入了市场。

1985年星星之火 5

1985年的电话还远远没有普及，但何享健却给厂里所有中层干部的家里都装了电话，为的就是及时获得这些市场“信息”。1985年美的已经从电风扇厂成为美的家用电器公司，在海口和北京也已有了两个子公司，还有了几千平方米的新厂房和两条自动生产线以及不少的先进设备。被称为“农民企业家”的何享健还在这一年被顺德县北滘区委奖励了5 000元奖金并晋升了两级工资。

此时顺德已经从昔日的蚕桑塘鱼之乡变成了广东电风扇生产的重要基地，整个广东差不多三分之一的电风扇是由这里生产的。此间现在已经有八个电风扇厂家，3 200多个为此工作的工人。这年的头五个月，整个顺德电风扇的产量就已经达到了200万台，比1984年增加了2□4倍。

顺德的电风扇厂家以前大多是为外地品牌加工零配件，或是生产一些杂牌电风扇，但近几年来，顺德引进了不少先进的设备，并参考国外的资料更新了一些设备，先进的电风扇生产线也已经有了九条。何享健的美的和桂洲电风扇厂的TMT吊扇便是个中翘楚。与上一年相比，顺德电风扇的业绩又是翻了一番。

此时，中国家电市场已经呈现蓬勃发展之势。广东省家用电器工程学会在这年发表了一份题为《广东省家用电器工业发展趋势》的报告，认为中国的家电市场目前正是电冰箱、洗衣机、彩电的热销高潮，未来几年，各种各样的家电产品消费高潮还将一浪高过一浪。作为现时全国家庭人均收入最高的广东地区，无论是电风扇、电冰箱还是洗衣机、录音机，拥有率都比全国平均水平高出了不少。借助着本地的市场基础，广东家电企业此时也是一马当先，跑在了全国的前列。

1986年理想与现实 1

五年前曾任日本《每日新闻》驻北京记者的迁康吾是年已不再把目光简单地聚焦在他1981曾经关注过的“自由市场”上了。此时的他已是日本东海大学的教授，对中国立志要实现“现代化”的道路充满信心。

在迁康吾眼中，此时的中国，“改革”已经深入人心。无论是北京的职员还是上海的工人或是杭州摆摊的老太太，迁康吾所见的每一个人都欢迎这种一百八十度的大转弯，或是认为这种改变是无可避免的。尽管迁康吾还是很留意“文革”各种的痕迹，并且认为这种痕迹还未能全部消除，但是，他还是认为那种担心再搞“文革”或是“左派”全面卷土重来的气氛已经淡薄了，改革已经深入人心。即便是那些抱怨改革带来的混乱和弊端的人，也不希望拿现在与十年前相比较，而是更希望改革更扎实、更顺利地进行下去。

这几年来，迁康吾一直在对上海、北京、成都和广州等地进行定点考察。在相隔14年之后，迁康吾再次来到广州，又参观了他1972年曾经到过的广州农民运动讲习所。讲习所所在地原本是孔庙，在“文革”期间，这里曾竖起巨大的毛泽东雕像。但现在，这些都已被拆除了，相邻而建的毛泽东纪念馆现在成了广州市图书馆。当时的室内陈列展品都是与毛泽东有关的东西，现在的展品则忠实反映了当时第一次国共合作期间的历史。

迁康吾认为尽管中国现代化的道路并不平坦，但假若中国能找到战胜当前无数困难的方法，并消除弊端，中国的前途还是很有希望的。

对模式的探索

彼时的中国商业界正热衷于找出一条通往现代化之路的捷径。“横向经济联合”是其中之一，各种各样的经济发展模式的命名与争论也在1986年频繁地上演。除了后来闻名遐迩并且争论不断的“温州模

式”和“苏南模式”，是年被冠以“模式”的地区还有许多。日后历史将会证明，真正在这种“模式竞争”中胜出的将是更倾向自由市场经济的方式，但它们的命运亦将多舛，受到的质疑也会更大。

安徽阜阳，这时也炮制出一种以它们的地名命名的“阜阳模式”。这一年，安徽省体改办的陈德邻撰文宣称阜阳出现了类似温州的奇迹：兴起了11万多家家庭工业户，家庭工业产值去年（注：1985年）达6□63亿元，占全地区工业产值的1/3。

1986年理想与现实 2

在“阜阳模式”中，一些见多识广的能工巧匠、退伍军人、基层干部起着不小的作用。陈德邻把他们称为“能人”，这样的“能人”引起了“一户致富几户跟，几户致富带全村”的“能人效应”。

以亳州市沙疆溜村为例。两三年前，这里的三位农民王张氏、程丁氏和陈昌盛各用15元买了一把切药刀，开始为药商加工中药材，一天可获得三元钱的报酬。亳州的药材交易历来很盛，这样的报酬立刻像磁石一样吸引了全村。到了1986年，沙疆溜村除了六个孤寡“五保户”外，每家都买了切药刀。这年的上半年，这个村就加工了450吨药材，获得了2万多元的报酬。

不过不同于历来有重商传统的温州，阜阳走的并不是温州那种“以商促工”的道路，而是“以工促商”。他们大多是替别人做加工出身，只有少数人才得以成为“推销专业户”。一些加工户偶尔也有走向联合或是做大的，蒙城的胡英臣就是这样一位在当地做大的企业家。是年他已有了三个分别生产砖瓦和水泥的工厂和一个洗染店，固定资产达到了70多万元。胡英臣新建成的振华水泥厂，在这年上半年已经有了120多万元的产值，并且获利20多万元。虽然阜阳的这些企业依然还是处在萌芽状态，但陈德邻已然看到了希望，认为是找到了“广大旧式农区的经济振兴”的新思路，他写道：“‘阜阳模式’已经出现。这是中国农村进入第二步改革后的一大喜事，也是继‘苏南模式’、‘温州模式’之后的续篇。”

不过，阜阳在未来的十多年中将依然籍籍无名，更别说和苏南或是温州相媲美。到21世纪初人们再记起它时，将是震惊中国的“毒奶粉”事件，以及深藏在事件背后的地方政府的贪污和腐败。

而在南方的福建和广东则是另外一番景象，模式也有所不同。福建省的省长胡平是年把晋江为代表的乡镇企业发展模式称为“闽南模式”。“闽南模式”或是“晋江模式”最显著的特点是其经济格局是以合资

联办的股份制为主。这一年10月在泉州召开了一个中国国民经济管理研究会华东年会，到这里参观的专家和学者一致认为，经济发展迅速的晋江县和泉州市，以股份制为特征的经济格局发展健康，完全可与以集体经济为主的苏南和个体经济为主的温

1986年理想与现实 3

州并驾齐驱。

在泉州现有的23 000多家乡镇企业中，股份制企业占到了52%，其中晋江县的这一数字更是达到了82%。这种合股联办企业，大多是农民三五户至十多户合资经营的，也有农民和国营企业、集体企业联办的，或是与外商合资。专家们认为相较此时的个体企业，这样的“股份制”企业资金更为雄厚，信息也更为灵敏，在技术、管理和产品质量上也有优势。这一年泉州的乡镇工业产值已经达到了16□5亿元之多，占到全市工农业总产值的57%，和苏南、浙北的发达地区已经比较接近了。专家认为这种介乎于家庭工业和乡镇工业之间的合股联办企业兼有两者长处，看起来是颇有强大的生命力和广阔的前途的。

走在改革开放前列的广东省自然也不甘落后。在这一年的广东省乡镇企业工作会议上，广东省的官员特别强调了中央的决策：从现在起到2000年，准备再把农村种植业中的一亿劳动力转移到第二、第三产业上来，重点是发展乡镇企业。

此时的广东乡镇企业尽管与苏南和浙江相比还有差距，但也有了自己的一套模式，它被称为“五个轮子（区、乡、村、联户、家庭）一起转，以外向型为特色”的“珠江三角洲模式”。在这个大模式中，还有以区办企业为主，带动其他几个层次乡镇企业发展的“顺德模式”；有以区、乡、村办企业“三驾马车”为主，带动联户、家庭企业的“南海模式”，有利用地理优势吸引外资，积极发展“外向型”企业的“东莞模式”；还有侧重发展农村家庭、联户企业的“吴川模式”。

这一年春天，王首道在他的家乡湖南的常德、衡阳、浏阳等地考察乡镇企业，对比了江苏、广东等沿海地区的发展状况，觉得湖南的乡镇企业尽管起步晚，却依然是有着“自己的特色”。王首道从而深有感触地说道：“我国的乡镇企业确实有着旺盛的生命力和广阔的发展前景。”

1986年的王首道是中央顾问委员会的委员，虽然并没有提出什么“模式”，但他的考察却非常细致入微。他认为长江三角洲的乡镇企业发展主要是靠中心城市的技术辐射，而珠江三角洲的发展主要是占有侨乡之利引进了外资和技术设备，那么，像湖南常德这些缺乏有利条件的地区，则是充分发扬了自己的资源优势。在过去两年，常德的乡镇企业总产值也差不多翻了两番。王首道认为，这三种发展乡镇企业的途径，“可以说基本上概括了我国各类地区在发展乡镇企业方面的不同特点”。但对广大的内陆省份来说“常德的经验则更具有普遍意义”。

王首道认为，善于发挥资源优势可以弥补技术、资金之短。他注意到湖南澧县澧阳乡要办啤酒厂，并无技术条件，但是他们有丰富的大麦和优良的水源，于是，他们远到辽宁聘请了技师，过江去湖北的沙市加工大麦芽，结果啤酒厂仅仅建成三个月就获利13万元，产品行销30多个县市，供不应求。湖南常德地区盛产柑橘，而且亟待打开销路，石门县夏家港镇就瞄准了这点，提出了办果汁厂的设想。通过集资和贷款，这个厂很快办了起来，并且一年就赢利了100万元，而常德地区的柑农也因此增加了250万元的收入。

1986年理想与现实 4

王首道也注意到对中国这个农业大国来讲，不可能像西方的资本主义大国一样，人口都集中在现代化大中城市，因此，以乡镇为中心的工业化和现代化对中国尤为重要，而发展乡镇企业，正是这样的契机。

苏南，以及浙江的温州、义乌这些地区，依然在工业化的道路上迅速发展。苏南这年也在“横向经济联合”方面有了许多动作。常州就有325家乡村企业加入了全市56个企业群体。这56个企业群体的产值和利税已经占到了全市工业总产值的大头。苏州的企业群体总产值也达到了15亿元。

但苏南早期的粗放式生产方式此时在当地受到质疑，一些质次价廉的乡镇企业产品已经越来越没有市场，乡镇工业的三大优势－－廉价劳动力、优惠税率和农副产品的吸引力也正在逐步消失，而在资金、管理、技术和人才上的劣势正在显露。苏南彼时所确定的新策略是向名牌和大生产集结，从小而全的农村工业走向现代化工业。

销售愈发受到苏南一些乡镇企业家的重视，在他们嘴里，“产供销”已经变成了“销供产”。越来越多的人体认到，大规模的生产必须以大规模的销售作为前提。苏南的产品也已经开始走出自己的区域，进军上海市场。这些苏南的乡镇企业，通常都是从在上海摆地摊卖便宜货开始，然后开始用大量的推销员，以举办各种订货会、展销会的方式推销产品。现在，他们开始借助一些名牌，逐步在上海建立自己的专业商场和特色商场。常熟王市镇工艺服装厂就是这样的一家乡镇企业。1982年，他们生产的一种新款女式连帽滑雪衫获得了商业部的“优质产品”称号，打进了上海的人立服装商店，于是，“人立”便成了上海销售滑雪衫的著名商店，而王市的产品，也占到了人立商店80%的销售份额。苏州吴江的皮鞋二厂，则是用上海一个旧的车库改造成了“达

胜商场”，销售他们的达胜牌彩色女船鞋，1986年7月甫一开张，营业额就达到了40万元。

浙江义乌的侧重点也在商业领域。义乌的不断成功让人们看到，流通领域的改革、民间商业的兴起是有利于培养市场机制的，它同样能促进经济的发展。

“温州模式”在这一年则愈发地受到人们的赞赏。这种以家庭工业起家的模式让别的省份的人普遍觉得“学苏南不易，学温州不难”。用当地干部的话说，温州的不少乡村是“家家办工厂，户户生产忙，人人搞流通，处处新气象”。

发端于纽扣交易市场的桥头镇，此时已经被一些人称为“东方第一大纽扣市场”。而桥头镇的一些人还跑到了外地去承包柜台，白云服装纽扣厂的厂长王永铮就是其中的一个。他得知一些大城市商场的纽扣生意清淡，就主动找上门去要求承包这些柜台，1985年的9月，他就承包了北京三个商场的柜台，这些柜台的纽扣品种也因此从先前的100多种增加到了400多种。

1986年理想与现实 5

商品经济的兴起，使得温州的乡镇企业和家庭工厂对资金的需求很旺盛。是年温州13万个家庭工厂和乡镇企业的资金需求量约为7亿元，而银行和信用社的贷款却仅有2□3亿元，远远满足不了这些企业的需求。当时有人估算，在温州的资金市场中，民间信贷已经占到了36%，集体和个体的自有资金占到了30%，而银行和信用社的贷款约为34%。

此时的温州，甚至在尝试突破多年来在金融制度管理上的禁区。在民间信贷中，温州古老的信用形式“合会”、“呈会”正在逐步演变成一种筹集生产经营资金的手段。温州官方对这种方式的态度是：“它对商品经济的发展起了一定的拾遗补缺作用，应当允许存在。针对他们在资金筹集和使用上存在的盲目性、分散性，我们则应予以引导，同时在规模、利率和期限等方面加以限制。”

职工入股扩资、带资入劳、专项及临时性集资等方法也在温州各种企业中运用。前一年温州就有2 800多家各种类型的企业通过这些方法集资1□6亿元。虽然对“摇会”、“聚会”等民间间接信用的方式官方的态度还是加以限制，对金融投机活动则是加以取缔，但官方还是希望能引导这些民间的金融来帮助解决国家银行和信用社的资金不足问题。哪怕是银行和信用社，也通过扩大浮动利率存贷业务来积极参与到农村资金市场中。在温州497个信用社中，此时已经有380多个实行了浮动利率。瑞安县信用社就是这样一个例子。以前它的储蓄业务一直不好，但瑞安的私人借贷却非常活跃，月息高达四五分，在实行浮动利率之后，瑞安县信用社前一年的储蓄余额就增长了近一倍，发放贷款也增加了80%。是年5月，苍南县钱库镇农业银行营业所还率先在全国银行系统试点，对个体工商业存贷业务利率开放，实行的头一个月就取得了不错的效果。

不过也有人提出要“干预”，认为其中的有些行为有悖于金融规定。但温州官方并没有打击这样的行为，反而认为这是有利于吸收资金和平抑民间利率的。这样，浮动利率也得以在整个温州推广。

但不管是在哪种“模式”中，政策摇摆，一直是幼稚阶段的“企业家们”最担心的。在富裕了的温州苍南县和乐清县，农民几乎家家订报。小小的金乡镇订《人民日报》的就有210多户，其他报纸竟然有8 500份。除了捕捉商品信息外，看“政策”也是他们重要的目的。这些农民企业家都知道，他们的命运，很大程度上取决于这些“政策”。一些人的心态是：一边富，一边怕；一边怕，一边干。但无论如何，这些人都还是想干。

1986年理想与现实 6

大户”的心态也有点微妙。虽然钱有了，但是他们自己觉得在政治上还是“三等公民”。瑞安县一些富裕起来的农民就争着和县委书记合影，这一方面是为了显得“在政治上可靠些”，一方面也是希望这些合影能成为炫耀社会地位的资本。

《人民日报》的记者孟晓云是年对温州做了深入的采访，写出了系列报道《温州风情画》。她注意到“大户”们普遍关心公益事业，捐款办学校、建公园的很多。但她认为这种行为固然是“富起来以后，追求知识，需要文化娱乐的一种心理反应”，但更重要的是，“他们注重社会对自己的评价，他们要在社会上扬名，以证明自己存在的合理性”。在孟晓云采访过的金乡镇，有七八个专业户主动捐款一万元办学校买图书，还有一些农民集资6□9万元建了一个文化娱乐中心“园中园”，公园里树了一块石碑，凡是捐款的人上面都刻了名字。

在钱库镇，一位叫王文化的农民为家乡的小学集资捐助。在他新盖的漂亮四层楼正门的墙上，挂着一块写着“远瞩”二字的匾，这是乡镇府奖给他的。王文化是一个农民供销员，但他对孟晓云介绍起自己的时候，给自己戴了不少“国营”和“集体”的帽子，比如说自己当过某镇地方供销社的推销员或是现在又是某镇工业公司的经理。这和孟晓云采访过的钱库镇一位百货批发“大户”如出一辙，也是自称自己是集体商业的采购员，怕提到私有，总是觉得公有比私有更为稳妥和体面。

孟晓云觉得，这些心态是会变化的，“随着商品经济的发展，有些将成为过去，将来也许会成为笑谈；有些积攒下来，也许将成为制定政策时应该考虑的因素”——诚如斯言。

记者凌志军也注意到各地方兴未艾的农村个体企业。这年他到冀中平原采访的时候，听到个口号：四个轮子一齐转，重点抓村办。相当多的乡镇干部为了保重点的“村办”企业，对个体企业采取了限制措

施，比如卡电、卡油。可是，真正快速增长的依旧是个体企业。凌志军通过调查，得出了“发展乡镇企业的潜力在千家万户，现在看来已经没有什么疑问了”的结论。凌志军显然对“温州模式”更为推崇，他写道：“人人皆知温州经济的起飞主要不是干部办厂而是能人办厂，但如果干部不能支持能人尽其‘能’，则温州经济断不会获得那样的成功。”凌志军的话里，显然已经概括出了中国经济走向成功所必须采取的特殊的模式。

拿破仑曾经告诫说“要让中国沉睡”。《约旦时报》这一年颇为打趣地说：“但是近来的事件看来表明，中国人不仅醒来了，而且可能得了严重的失眠症。”在经历了40年代的内战和60年代的“文革”之后，中国开始致力于完成发展经济的艰巨任务。在这个过程中，远在中东的约旦人认为，美国人和日本人所提供的技术和资金在中国的变革过程中起到了至关重要的作用。《约旦时报》预测中国将在今后几十年内成为世界上许多商品和服务的最大市场。在这个转变的过程中，对中国的贸易显然是很有裨益的。

中国的确是改变了。1986年的中国正在出现“消费热”，“毛式”制服在大城市已经不见了，一度曾处处都能见到的那种配有红星的“毛式”便帽现在只卖给旅游者。美国《商业日报》的记者发现，下面的场景几乎在中国随处可见：

1986年理想与现实 7

——在上海第一百货公司里，一些顾客在试戴100美元的结婚金项链，还有不少顾客挤在柜台前挑选化妆品或试着摆弄日本照相机。

——在北京行人拥挤的十字街头，过去专门用来写毛泽东语录的木板现在则用来为电视机和录像机做广告。

——在中国南方的一个旅游地阳朔县，一些农民在自由市场上出售流行音乐磁带，从音箱里传出了响亮的歌声。

当然，这些依然还只是表面。对大多数中国人来说，要省下550美元买一台22英寸的彩色电视机依然需要很长时间，中国仍然是世界上最贫穷的国家之一。大多数中国人此时依然把工资的大部分花在食品而不是高档消费品上。

那些“先富起来”的农民企业家日子也并不见得有多好过。这些人的企业如果要生存下去，就必须懂得一些新的概念，例如市场销售和成本控制。这些企业家也像全世界的“资本家”一样，每天都要和工人、银行家、各级政府官员以及顾客打交道。

许多农民企业家几乎没有任何商业经验，因此也遇到了各种各样的问题，其中包括有些工人的懒惰和对企业的漠不关心、缺乏商业信息、市场处于饱和状态以及缺少流动资金。一些企业因此破产，不过，大多数的企业还是能继续奋斗并且繁荣起来。

尽管有这样那样的困难，许多农民企业家仍喜欢做他们正在做的事情，他们说，经营企业使他们得到了财富、乐趣和地位。

从1986年电视上播放的电视广告上就可以看出此时大多数中国企业商业技巧的稚嫩。波音、柯达、索尼、美能达、雷达、飞利浦和百事可乐这些外国公司自然是对广告驾轻就熟的，但是在雀巢推销咖啡的时髦电视广告后面，说不定就会出现一个推销国产化妆品的粗俗广告。“实行三包”，电话、厂址之类的广告更是频频出现。但不管怎么

说，此时在中国做广告还是相当有效的。一些有先见之明的人更是提出，广告行业要向策划发展。

苏联人此时已经非常讶异于中国商品的物美价廉，大多数来访者都大包小包地采购诸如针织品、家用电器、日用品、衣服、毛料这些消费品。尽管他们不停地夸奖中国的“政策好”，但是，苏联人对中国市场的认识比起美国人来，就差得太远了。

1986年道格拉斯·达夫特(Douglas Daft)所领导的可口可乐太平洋公司（日后成为可口可乐CEO的达夫特在这一年是中国内地、台湾、香港，新加坡和印尼业务的地区总裁）已经对中国市场进行了广泛的市场研究。可口可乐全球上一年的营业额增长了150%，这与这家公司在中国内地的迅速发展有一定关系。

1986年理想与现实 8

达夫特认为“事情变得很快”，中国正在以惊人的速度发展，而人们的观念转变也很神速。中国人现在有了更多的钱可以买东西，这样的趋势对投资者和供应商来说，显然是提供了新的机会。花在粮食和传统衣物上的钱已经在逐渐减少，而房屋、更好的食品、娱乐和装扮上的消费则正在增多。

达夫特的研究发现，在前一年，中国的恩格尔系数是53%，虽然这个数字在恩格尔系数中还只是处于温饱的标准，但中国人的变化却是非常之快的。1984年，以文化与娱乐为目的的开销分别占到城市一般收入阶层的9.1%和4.4%，到了1985年，这两个比例已经是11.1%和7.6%了。在1985年，农村人民用于住房的钱是1978年的4倍，用于家庭消费品的钱则是1978年的2倍。在基本必需品上，比如在粮食和衣服上所花费的钱，比例则有所降低。

但达夫特认为这并不代表中国人现在吃得少了，或是长时间穿着同样的衣服，“这只表示中国人开始有意识地选择自己要买的东西，并开始了解自己购买的原因”。达夫特认为有必要更为密切地观察中国人购物的趋势，以便充分地了解情况。

中国人消费趋向转变的另一个特征是：衣着款式追上潮流，家庭摆设大为讲究。消费品的水准提高，使得中国人对于衣物的选择更为挑剔，除了羊毛和合成纤维外，中国人对较为昂贵的传统丝绸、优质羊毛、皮毛以及一些饰品，比如镶金珍珠和翡翠等越来越感兴趣。

要求提高生活水平的发展趋势，也使得中国人购买家庭用品的数量大为增加。电器用品如电风扇、洗衣机、彩色和黑白电视机、电唱机、录音机和照相机，现在的需求就很大。在农村的情况则略有不同，尽管上述商品也受欢迎，但人们目前更感兴趣的是手表、自行车、收音机和缝纫机这些较不精细的物品。

由于对改善居住条件的要求，使得家庭装潢正在成为成长中的行业，一些新的产品，像地毯、塑料砖块和窗帘布料等，现在都是畅销商品。化妆品行业也正在迅速发展，一些护肤品在中国妇女中找到了日见扩大的市场。高质量和高价的产品，比如唇膏和胭脂，也受到欢迎，以致出现了化妆品行业供不应求的景象。旅游业的兴盛，则加大了纪念品的销售。工艺品、照相和冲印行业也受益于旅游业的发展而获得了急速的增长。

像世界上其他国家一样，中国人现在也喜欢以运动来放松以及保持良好的体态，新的体育馆正在建造，体育衣物和运动器材的销售增长了。

可口可乐看到了中国这个发展迅速并且巨大的体育市场。这一年，可口可乐已经被定为次年在广东举行的第六届全国运动会的指定可乐型饮料。各地各种各样的体育营销活动，这一年可口可乐也举办了不少。和可口可乐一样看好体育营销的公司还有健力宝，事实上，健力宝甚至更早地和六运会搭上了关系，在可口可乐之前，健力宝已经被定为六运会指定运动饮料。

1986年理想与现实 9

健力宝在体育营销上的手笔非常之大，当时每逢国际、国内比赛，场地边都可以见到健力宝的广告，运动员手中，不少也拿着健力宝。这些比赛健力宝都赞助几千元到几万元不等。到这一年7月的“长城杯”国际足球邀请赛为止，诞生不过三年的健力宝赞助支持体育的费用已经超过了200万元，还免费给十个项目的国家集训队提供了比赛和集训时的饮料。健力宝甚至还准备在首都各个运动场馆免费提供电冰箱给运动员使用。这次的六运会专用饮料的赞助，健力宝又是出了250万元。

这一年，为准备1987年11月将要在广州举办的第六届全运会，负责为大会筹集资金的六运会服务总公司，在前一年年底和这年年初就在广州的华夏百货公司、东山百货大楼、北京服装店、宏夏商场以及广东花县新华商场、佛山广丰商场、新兴县新肇商场、汕头金环商场等地开设了专柜，销售六运会的各种商品和纪念品。广东人希望借着这个“六运会热”，趁机扩大“广货”的影响，开拓“广货”的市场，推出一批新的名牌“广货”，继而“繁荣广东经济”。

广东此时在中国的经济地位已经毋庸置疑。这是中国大部分华侨的故乡，自从1978年改革开放以来，广东已经在中国取得了最大的经济成就。那些“海外同胞”对广东省的迅速发展则一直在起着重要的促进作用，使广东成为中国主要的出口省份以及最富裕的地区之一。这一年，广东的出口额达到了35亿美元之多，超过了上海和辽宁。

英国《金融时报》1986年对广东省的采访表明，迄今为止，广东占了所有外资投资额的约60%，而其中90%的外资投资来自香港的华人。仅前一年，外资在广东的投资就有23亿美元。另外，华侨还资助了大约2 000所学校，100座医院，几十座桥梁和几百公里长的公路。

在东莞这样一座120万人口的城市里，就有80万的华侨，由香港华人投资的工厂就有1 700家，而开设这些工厂只是为了给香港加工产

品。这些工厂在前一年招收了10万名工人，赚得大约6 800万美元的加工费。以广东全省而言，这个省已经有了15 000个加工厂，它们雇用了大约45万名工人，1985年盈利3亿多美元，占到了全省出口总收入的10%。

1986年理想与现实 10

除了这些，广东还向全国供应大米和蔗糖，还是中国轻工业产品的主要产地，其轻工业产值占到了中国轻工业总产值的1/4。电扇、鞋类、手提包和塑料制品，广东都是主要的供应地。

据官方轻工业部的统计数字显示，广东省在1986年有12种产品居于全国计划产量的首位。糖、电风扇、钢琴、电筒占到全国总产量的三成以上，另外还有22种产品产量居于全国前五位。

李经纬、李秀森、邓绍深这样的一群企业家支撑着广东快速向前发展。不过，1986年的市场竞争也愈发激烈了，不少企业都苦于没有销路，百货商店里，也有不少产品积压严重。哪怕是广州南方大厦，1986年也因为产品质量问题而引起了消费者的不满和投诉。1985年南方大厦从青岛购入的70台17英寸黑白电视机，就因为图像清晰度差，至今只卖出去11台，800台20头的节日彩灯，也因为质量问题只卖出去30台，其他都在仓库，积压严重。

万宝在遭遇前一年北京的事件之后，已经重振旗鼓。但是，这一年在北京他们又遇到一些麻烦。1986年2月底万宝电器北京联营公司在邀请北京东风市场、百货大楼、东四人民市场、西单商场召开的经营工作汇报会上，宣布1986年给四大商场1万台万宝电冰箱，但必须同时搭配750个冷藏柜和250台空调器。这三种商品分期交货，同步结算。万宝提出这样的条件已经不是第一次了，前一年这些商场到广州进货的时候，万宝就提出300台以上电冰箱必须搭配一定数量的电饭煲，那次这些商场是默认了这样的做法。但这一次，四大商场都认为条件过于苛刻不能接受，而且冷藏柜和空调器都属于滞销品。

四大市场商议的结果，是集体抵制万宝电冰箱。但万宝方面也有自己的理由，他们认为这属于“系列化销售”而不是搭售，而对联营公司而言，也不能光销售紧俏的电冰箱，否则生产单位也不会答应。双

方都不肯让步，争执的结果，是在临近“五一”的时候，万宝电冰箱都未能在这四大商场上柜销售。

搭售这样的事情，在1986年比比皆是。相关人士认为，这和一些产品质量下降有关，于是便绑着畅销产品做“一揽子交易”。这样的行为，从厂家到经销单位到商场都有。

1986年的市场就是如此充满着矛盾，一些名牌和畅销产品供不应求，一些产品则大量积压。10月在杭州举行的机械系统全国家用电器订货会上，一些厂家就大倒苦水，普遍反映上半年最大的冲击波是来自一些乡镇企业，他们靠低质廉价的产品和国营企业无法匹敌的推销技巧，已经吃掉了大片的市场。甚至连崔秀芝当年捧红的蝙蝠电风扇，在一些地区也出现了滞销。就以电风扇为例，为了打开销路，各个厂家绞尽脑汁，电脑控制、遥控、音乐报时、电子钟、声控、阵风、自然风、睡眠风等等五花八门的功能相继被开发出来，在外观上，更是竭力创新来满足顾客的需要。

1986年理想与现实 11

制造假冒和伪劣产品之风，这一年也有愈演愈烈的趋势。宜宾五粮液酒厂就深受假冒之苦，他们的注册商标产品“五粮液”先是被湖北随州市国营酒厂仿冒，此后又陆续被随州市第一酒厂、湖南醴陵酒厂、河南新乡酒厂、西华县葡萄酒厂等20多家厂家假冒、仿冒。国家工商局甚至也专门发函给这些假冒五粮液厂家所在地的省、市工商局，但收效甚微。随州市国营酒厂和随州市第一酒厂仅仅各被罚款500元了事。而且这些厂家还是我行我素，换了个“五粮酒”的名字照卖不误。前一年10月，五粮液酒厂终于忍无可忍，向湖北襄樊市中级人民法院起诉，但一年过去，案件却还未了结。

此时的中国，几乎只要是名牌就有人仿冒。在自行车行业，假冒凤凰牌、永久牌、五羊牌自行车的伪劣产品比比皆是，这些伪劣产品大多是用从废品店买来的杂牌零件七拼八凑而成的，有的骑上两天就得报废。假冒珠江桥牌生抽王的酱油甚至还流入了香港，这导致了正牌的产品生意大跌。在假冒的万宝路香烟里面，放的居然是火柴。假冒红双喜的香烟，烟盒里面是劣质烟。一些香槟酒和啤酒，竟是用自来水、色素和洗衣粉混合而成！

另外一种手法是“障眼法”。用“TOSHIBO”（东珠）来假冒“TOSHIBA”（东芝），就可以抬价当东芝冰箱卖。先锋音响、索尼录像带、TDK录音带、声宝838计算器等等洋货，也都被假冒得像模像样。

这些伪劣产品害人不浅。广州一个越秀牌门铃就直接导致了这一年的一场火灾，原因是没有热保护装置，外壳又是使用易燃塑料制成。在前一个年头，这种门铃仅在广东就引起了64场火灾。一些非标准电插头，也导致了前一年广东三人触电身亡。但这种已经明令禁止销售的产品，在这年春天广州抽查的39家商店中，竟然还有32家在销售。

另外一些伪劣商品则采取了“匿名”的手法，这些商品上全然没有厂址、厂名和合格证，消费者买到后投诉无门。对鞋类产品的抱怨这一年尤其猛烈。一位消费者花38元在北京民族文化宫举办的展销会上买到一双女式猪皮高筒皮鞋，穿了没半天后帮就露出大口子，而这鞋子上并没有厂名，只是在鞋底有个“征”字，消费者根本无法投诉。开胶、鞋底穿洞等现象，甚至用硬纸板冒充皮鞋的事情，这一年不少人都遇到了。但这些鞋子上，往往只印上一些诸如“中国制造”的字眼，根本不知道是哪里生产的。这种鞋子有不少来自商品经济发达的温州，消费者的怒气即将化成一把怒火，要不了多久，在杭州发生的一起事件就将使温州皮鞋名声扫地。

到1986年，“全国劳模”和全国知名度最高的售货员张秉贵已经在柜台前兢兢业业地度过了他50年的职业生涯。“我看到顾客就高兴，我热爱他们。”张秉贵还是如此热爱自己的职业。站柜台50年的张秉贵，有31年是在北京百货大楼里度过的，在这里，他已经迎来送往了230多万的顾客。

1987年时代的英雄 1

1987年的9月18日晚上8点57分，北京协和医院5号楼病房，与贲门癌搏斗了4个多月的张秉贵离开了人世。这一年他69岁。计划经济年代的一支火炬熄灭了。

人们对张秉贵的纪念大多是自发的。19日早上，就有不少人来到北京百货大楼糖果糕点柜台前，这些人都是得知张秉贵去世的消息来这里吊唁的。一位神情悲戚的年轻人对赶来采访的记者张念群说："我是来看看老师傅工作过的地方……我也是服务行业的，14年前，我到这儿买糖果，被乐呵呵、不停地和顾客打招呼的张师傅吸引住了。他抓糖，一把就准；他算账，分毫不差，我看呆了。"这位年轻人一直想拜张秉贵为师，但却始终鼓不起勇气，但在过去的几年中，却始终以张秉贵为楷模，并在张秉贵身上学习职业素养和职业道德。

人们对张秉贵过早地辞世感到痛惜，"太让人震惊了，我们原以为还能再见到张师傅的。""这样的好人，这么早就去了！""真希望出现更多像张师傅这样的营业员。"彼时张秉贵曾经工作了31年的糖果柜台前，不少年轻的售货员已经接上了班，他们动作规范，服务态度也不错，并且也学会了"一把准"，"一口清"的绝活，这让张秉贵的一些崇拜者感到"心里好受一些了"。北京协和医院5号楼病房里，此时已是人去楼空，但几束由不知名的探望者送来的鲜花却依然被摆放在窗前。

在张秉贵去世前，国务院领导曾派国务院副秘书长白美清前往探访。张秉贵为商业战线树了一代新风，在改革开放中，更需要发扬这种"一团火"的精神。

张秉贵是这一年的"五一"住进协和医院的。探望他的人络绎不绝，除了领导和亲朋好友之外，更多的是他曾经的顾客。9月14日张秉贵的一位顾客解湘陵手捧鲜花前往医院探望，她是代表首都儿童医院几位经常到北京百货大楼买东西的同事来的。虽然被医院人员婉拒，但不甘心就此离去的她还是给张秉贵留下了一封信，信上这样写道：

我是您的一名顾客。1972年当我第一次见到您时，您在柜台里面热情地接待着顾客。当时，我被您热情周到的服务和娴熟的技巧惊呆了。大冬天的，您竟忙得脸上泛着红光，额头上渗着汗珠。我不忍心再给您添麻烦，就默默地站在柜台左侧看您工作，以致忘记了时间。那时，我在外地工作，每次来京，必到百货大楼看您售货。虽然没从您手中买过一块糖，但看您工作本身就是一种艺术享受，也是一堂为人民服务的教育课……

更多的人来看张秉贵的原因，是因为张秉贵对顾客太好了，是被张秉贵“全心全意为人民服务”的精神所感动的。

张秉贵是计划经济年代具有高度职业精神的杰出代表，在三尺柜台上，他已经把他的工作做到了极致。即便在临终前的病床上，张秉贵依然还关注着国庆节市场的安排，他对前来探望他的北京百货大楼总经理李恒茂说：“节假日你们这么忙，我真想回去站站柜台，为我的顾客称一称他们喜欢的糖果。”

媒体以最高的评价总结了张秉贵的精神：

人去精神在，张秉贵精神永存。

热爱服务工作，把站柜台当做崇高的事业，脚踏实地，埋头苦干，全心全意为人民服务——这就是张秉贵精神。

像“一团火”一样，时时刻刻为顾客着想，满腔热情为顾客服务，千方百计为顾客送温暖——这就是张秉贵精神。

有高度的事业心和责任感，对工作极端负责，对技术精益求精，永不停步，不断提高服务水平——这就是张秉贵精神。

不为名，不为利，廉洁奉公，谦虚谨慎，永葆工人阶级本色——这就是张秉贵精神。

发展社会主义有计划的商品经济，商业、服务业要有更大的发展，非常需要大大发扬张秉贵精神。在今后的岁月里，张秉贵精神必将显示出更加强大的生命力。

不过李恒茂在随后写的《一支火炬熄灭一批火炬点燃》的文章中要低调得多，他把张秉贵这位30多年来和这么多顾客打交道“没红过一次脸，没吵过一次嘴，没慢怠过一个顾客”的标本式“劳模”的“一团火”精神实质，总结为“热爱本职，忠于职守，为人民服务，对社会负责”。

1987年的中国社会已与张秉贵的年代有了很大的不同。“全心全意为人民服务”的说法即便没有被忘记，也大多只是挂在嘴边而已，或是被一些媒体用来装点冠冕堂皇却内容空洞的说教式文章。张秉贵逝世这年，中国商业社会已到处充斥着拜金主义，充斥着“倒爷”，充斥着假冒伪劣产品。张秉贵的精神遗产，如同他那本发行量并不大的《张秉贵柜台服务艺术》一样，似乎已被尘封。

火烧温州鞋和假冒伪劣产品、倒爷的盛行

就在张秉贵死前一个多月，在距北京1 000多公里外的杭州，一把火把5 000多双劣质的温州皮鞋付之一炬。

1987年时代的英雄 2

温州皮鞋此时的质量之差简直可以用触目惊心来形容。即便是商业部部长的女儿，也买到过所谓的“一日鞋”－－ 穿了一天就鞋底脱胶的鞋。也是在这一年，温州市市长收到一对东北新人给他寄来的一双破鞋，信中还怒气冲冲地写道：“温州人拿这种劣质皮鞋坑人，当市长的脸红不红？”原来新郎在婚宴上，所穿的刚买的温州皮鞋开了帮，里面塞的竟然全是马粪纸。

新华社记者据此写了报道，引发了全国商业系统开始打假，温州的劣质鞋霎时成了过街老鼠。1987年8月8日，杭州市下城区工商局执法人员在市中心的武林广场，一把火烧毁了5 000多双温州产的劣质皮鞋。这个事件对全国震动颇大，全国各地对温州鞋一片喊打声。许多城市的商场挂出了告示：本店拒售温州鞋，有的甚至干脆就是“本店无温州货”。此前的温州产品，已经开始行销全国，皮鞋尤甚。就以温州松台皮革厂为例，这家只有300人的小厂，此时却能生产500多个品种的皮鞋，产品已经大量涌进了华北、东北和西北的各大城市。但这个事件，一下子让温州货的信誉跌入谷底，在未来很长一段时间里，温州皮鞋甚至都不敢贴上“温州制造”的标签。

日后创立奥康皮鞋的王振滔是年22岁，正在武汉卖他的温州皮鞋。尽管他声称自己经销的皮鞋并不是伪劣假冒产品，但却因为他和他的产品都来自温州的缘故，他与朋友合租的柜台被工商局查封，4 000多双温州皮鞋以5元一双的价格被拍卖。不服气的王振滔决心为自己、为温州鞋讨个说法，便与武汉工商部门打起了“民告官”的官司。尽管他最终胜诉，但是，4 000多双皮鞋的的损失却只获得了2 000元的赔偿。

杭州的火烧温州鞋事件在很多年里令王振滔和温州鞋业耿耿于怀，日后，王振滔和他的同行还将选择以同样的方式来挽回温州鞋的

颜面和自己的清白。多年以后，在一次接受电视采访时，王振滔还对当年武汉工商局查封他4 000多双皮鞋的往事感到愤愤不平。

但杭州的这把火，对温州皮鞋而言并不算过分。这些被查处的皮鞋，都是用劣质的纸板偷工减料制作而成。杭州的工商部门还把温州的这些生产厂家都列入黑名单，今后要再进入市场，就需要经过杭州市产品质量监督检验所抽样检测合格并出具检测合格证明方可销售。那些销售劣质温州鞋的商店和个体户也受到警告，如再被发现，将被没收全部非法所得，并且再处以非法收入15%～20%的罚款。对库存的劣质皮鞋，也将打上标记，以惩罚性价格出售。

温州皮鞋只是此时假冒伪劣产品盛行的一个缩影。这一年的10月15～30日，“全国打击假冒行为，保护名优产品展览会”在北京举行，前四天就有4 000多人前去参观，不少人还向消费者协会进行投诉，仅是展会开幕的头两天就达到了300多起。轻工业部之前甚至向北京市民公布了一个电话号码，用以向消费者征集劣质的轻工业耐用消费品，准备“作为提高产品质量的教材”在用做展览后由生产厂家回购。

1987年时代的英雄 3

一些电器产品的仿冒和质量低劣备受关注。这几年市场上质量低劣的电冰箱尤其多，这和电冰箱的需求旺盛不无关系。虽然工商局和物价局也为解决这一问题发了通知，“责成商业部门解决”，但利益受损的消费者还是很多。洛阳轴承厂的徐刚投诉他的孩子所在学校集体购买的电子琴，这个电子琴由江苏南通模具厂生产、上海无线电七厂监制，每台90多元，但用了一个多月就发现音调不准。山西古县城乡建设环境保护局的马庆军则是在前一年8月买了一台不知产地、厂名的金宝牌彩电，刚买来就发现亮度不好，到了这一年4月更是在屏幕上不时出现蓝色，从此，彩电变成了“蓝电”。

就算小到花生牛轧糖也有人假冒。1982年被轻工业部评为“优质产品”的百花牌花生牛轧糖就是这样一个受害者。由于假货盛行，是年他们的产品已经不再畅销了。一开始，生产这种产品的上海华山糖果厂还莫名其妙，等后来收到了大量的消费者投诉信，还真的以为是自己生产把关不严，便竭力抓产品的质量和检验，可是投诉信还是源源不断地飞来。一次西北的一位消费者的投诉引起了他们的注意，这位叫龙魄的消费者在信中说，他买的花生牛轧糖有一股怪味，根本无法咀嚼。华山糖果厂的人这才明白原来是被假冒了。这些假冒产品有和百花牌一样的包装和品名，只是厂名不同，但这个厂名是被“巧妙地”包在里面的，根本注意不到。一些厂为了赚钱，甚至将发霉生虫的花生全都倒入锅里烘炒，糖浆里也根本没有奶油，有的仅是拌进了少量劣质奶粉。一个小厂的厂长更是直言不讳：“上海1 000万人，只要一人上一次当，我们就可赚大钱了。”这家饱受假货困扰的糖果厂甚至还无力打官司，更令人不可思议的是，即便是搞清了一些厂家侵权的事实，他们得到“有关部门”的答复却是“都是社会主义企业，让大家都做点生意吧。仿冒当然不对，下次不做就行了”。

假烟假酒也是泛滥成灾，在北京的这次展览会上，很多人来到中国烟草总公司的咨询处辨别香烟的真伪，被辨别出是假烟的有不少。

飞鸽牌自行车更是个投诉热点。不过，“飞鸽”的原因要复杂一些，有厂家生产质量的原因，也有经销“飞鸽”的各地五金交电公司的原因。“飞鸽”工厂在生产出残次品后，是打上副品的印记直接卖给各地五金交电公司当做配件使用的。但就有不少五金交电公司直接把这些副品车批发给了二、三级批发站，批发站又把这些副品车卖给一些乡镇企业和个人，一些人便靠这些副品配件组装成车，当作正品的飞鸽牌销售。一位消费者花了249元买了一辆飞鸽牌自行车，骑了不到三个月就出现内胎裂缝、车轴滚珠不全、前杈变形等现象，修理费花去不少。

不仅是“飞鸽”，凤凰牌自行车也因为类似的原因导致副、次零配件大量流入市场，为不法分子造假提供了原材料。另外也有一些“凤凰”的配件厂管理不严，比如为“凤凰”提供贴花的上海贴花厂，就长期有专供“凤凰”使用的贴花流入市场，但这个厂一直声称不知道漏洞在哪里。上海黄浦区的金陵机修设备安装工程队，以前是主营汽车修理业务的，此时干脆做起了假冒凤凰牌自行车的业务，近一年这个仅有22个人的工程队就被查出非法制假的收入达到了15万元。

从1983～1987年，各地仅是被工商和公安部门查获的假冒凤凰牌自行车就有一万多辆。这些假冒产品严重危害了“凤凰”的声誉，消费者纷纷投诉生产“凤凰”的上海自行车三厂。但这个厂不少时候也只能是无能为力。就在金陵机修设备安装工程队的地下工厂被发现后，这个队的上级领导却还是以“不知道”、“情况不清楚”为由不肯配合清查案件。

但“凤凰”出现这样的事情，也不能完全怪别人，被热捧的“横向经济联合”也难辞其咎。前一年被“横向经济联合”组织起来的“凤凰”和“永久”自行车集团几乎已经面临失控的局面。这两家集团此时已经有了45个成员单位，产量迅速增加，1987年的产量已经达到1 000万

辆。但这两个集团都是跨各个省市和部门所组建，结构非常松散，内部的各种隶属关系、法人地位和财务渠道并没有什么实质性变化，集团内部的各个成员单位也往往从各自的利益出发各行其是，“凤凰”和“永久”这两个龙头厂根本无法对他们进行约束。

1987年时代的英雄 4

由于可以用“横向经济联合”的名义挂上名牌的商标，于是不少联营厂都以猛增产量的方式来换得“显著的经济效益”。“凤凰”的武汉、合肥分厂，“永久”的苏州、南通、合肥分厂，计划产量都大大超过之前的规划指标，并且质量堪忧。这让“凤凰”和“永久”的龙头厂十分担忧，他们认为自行车行业已是供过于求，因为这一年上半年各地非名牌自行车已经有700万辆的积压，到年底，这个数字将会达到1 000万辆。总厂的人也担心这样下去，甚至会把自己的牌子都砸了。

不过自行车行业的一些人士却有更为好大喜功的建议，认为应该把“凤凰”和“永久”两大集团合并，“联合起来发挥优势，联合起来向外挤”。

但即便是这些联营厂降低产品质量、猛增销量，奇怪的是，市面上仍然买不到“凤凰”和“永久”自行车。甚至在这一年的3月，不得不恢复“凭票供应”，但这依然没有解决问题。

上海市南市区十六铺工商所就这个问题专门做了一个小规模的调查，这个调查一共询问了51位买车的顾客。他们发现这51个顾客先后买了107辆自行车，只有7人是拿来自用的，还有13人是替亲戚买的，一共有25辆。另外的31人，居然是将买到的75辆自行车转手倒卖了。一位姓裴的购买者甚至一次就倒卖了24辆，赚了1 200元钱。倒卖最多的是中国纺织机械厂的工人罗某，倒卖35辆，赚了1 300元钱。在自行车敞开供应期间，上海的自行车行和商店门口经常会有一批人，一旦有车出售，就组织大队人马通宵排队，每次都要买下不少。调查中发现的一名工人徐某，一家八口先后从商店买下自行车26辆，没有一辆是自己用的。

一些批发单位甚至也成了这种倒卖自行车的主力，一家上海二轻局下属的供应站就专门雇用了七名退休工人套购自行车，每辆付给十元钱的报酬。但为什么这些套购自行车的人消息这么准确？据十六铺

工商所的人调查，是这些人和自行车商店的人关系熟络，这些商店的营业员不仅与套购者暗中勾结，通风报信，甚至自己也参与其中。上海东门路上的星星车行一共才17名职工，被十六铺工商所查出参与倒卖就有六人。即便是重新恢复凭票供应后，工商部门也发现一些并不需要买车的人，在单位登记领取车票后又去卖给车贩子从中获利。

这些人在1987年有了一个新的称呼："倒爷"。北京市场也大抵如此，只要是市面上紧俏的商品，或者重要的生产资料，国营商店买不到的，在"倒爷"手上却都可以买到，只是价格贵了许多。这年的1～6月份，北京市工商行政管理部门就从这些"倒爷"手上查获了81□3万元倒卖的外汇，一万多公升的汽油票。

但"倒爷"的货是从哪里来的呢？一些记者调查发现，这并非是"倒爷"有什么通天的本领，而是他们与国营或集体企业内外勾结的结果。"倒爷"们往往用好处或回扣打通这些内部关节，把这些货弄到手。北京的一个粮食"倒爷"，居然能把几十万斤的粮食倒卖出北京，一家粮店就拿过"倒爷"好几千元的好处费。

东北的一位叫刘世奎的烟贩子，在和石家庄糖业烟酒公司的人混熟后，甚至冒充这家公司的采购员到北京朝阳区工贸公司采购香烟，但他自己不提货，而是让买主直接到这个公司的仓库拉货。这家公司的仓库就这样成了"倒爷"的私家仓库，至少在半年的时间里，无人过问这样的事情。

甚至连主要用于出口的吉普车也有人倒卖。这种车在国内购买十分困难，而"倒爷"手上却有100辆以上的货源，这么紧缺的商品，漏洞自然还是在于内外勾结。

"倒爷"还分成"小倒爷"和"大倒爷"，1987年对他们的定义是，"小倒爷"是指从事非法倒卖活动的个体商贩，"大倒爷"则是指那些取得合法身份或者假冒合法身份，从事投机倒把活动的企业。此时"倒爷"的活动领域已涵盖几乎所有紧俏产品的销售领域。一些"倒爷"也颇有了一些财富，烟贩子刘世奎这一年的头五个月就获利五万元，并且还把

一家五口都搬到了北京，高价租了一套房子，有了自己的一辆吉普车。还有一个21岁的女“倒爷”，从陕西押运一车冒牌的西凤酒到北京，价值三万多元，被工商部门没收后，她根本不予理会，从未过问过一声。这个女“倒爷”到底赚了多少这样的三万多元，谁也不知道。还有一个“倒爷”，更是骗了上千万元的贷款，经常出入豪华宾馆、酒店，还不只在一个宾馆包房，并且长期租用一辆小汽车。

1987年时代的英雄 5

“倒爷”的问题并不那么简单，假冒伪劣自然是违法，但“倒爷”倒卖的不少产品却是正货。批给他们这些货的正是那些国营单位中握有紧俏商品资源的人。并且，由于价格的双轨制，这些产品的国家定价和真正的市场价格之间差距甚大。如果都按国家定价销售，那些企业也很不情愿，因为根本无利可图。

但此时的中国社会，已完全不是保罗·马金迪九年前初来中国时那种“还没有任何堕落的现象”的中国了。外国记者在中国旅行时，经常可以看到一些手提新式公事小皮箱的农民，这与他们眼中中国传统农民的形象大不相同。这些人高谈阔论的话题从飞机票、车票难买到走后门、送礼等等，还有一些让外国记者吃惊但显然他们却司空见惯的东西。难买的飞机票与车票，在这些人看来不成问题，只要出高价随时可以买到。他们也提到现在许多地方已经有妓女了，广州不用说，连昆明这样的城市也有。

在中国，以权谋私已经见怪不怪，甚至成了公众默许的做法，各个机关单位都利用自身的资源自寻生财之道。学校办起了工厂、开起了旅馆，科研单位去做测试工作，京剧团则开起了迪斯科舞厅。这些做法有的也确实促进了社会和经济的活跃，但从公开的集体自谋“照顾”到个人的以权谋私，这个界限却是很容易逾越的。

有一部分人已经“先富起来”了，但有限的果实，人人都想先据为己有，难免私风大炽。是年纽约《北美日报》的记者丁一记录下了一段列车上农民商人的谈话，使他大为困扰，但这也许就反映了彼时中国商业的另外一面：

“要办什么事，不送礼是不行的。”

——怎么送法呢?

“如果是熟人，就早有默契。如果是初次见面，就晚上到家里去。”

——送什么呢?

“以前是高档礼品，现在就干脆送钱。”

——送多少，怎么说出口呢?

“一般是交易的10%。有时也要讨价还价一下。现在什么单位都有奖金，我们也就是商议奖金多少。一年几千元的交易，就是几百元。这比干部一个月的工资可高得多了。”

1988年峻岭与深谷之间 1

8年后，米尔顿·弗里德曼再次造访中国。这一年的他，获得了“美国国家科学奖章”与“美国总统自由勋章”。也正是在这一年，他与妻子罗斯的婚姻走到了第50个年头，在厄瓜多尔，家人们为弗里德曼夫妇庆祝了金婚纪念日。

在1980年，中国人老式单调的灰咔叽布服装、灰暗肮脏的制服曾让弗里德曼留下深刻的印象。但1988年已经不是这样的景象，街上服装的色彩和多样化显露出经济增长与发展的明显迹象。由改革带来的最初的变化主要体现在农业上，效果十分明显，既提高了农业产量，也为城市工业的发展提供了劳动力。到1988年，改革已经影响到了城市，虽然还没有对国营企业产生任何程度的实质性影响。

在弗里德曼眼里，1988年的中国已经明显不同于1980年，那时候自由市场上卖的几乎全是食品，但现在，不仅有食品，还有各种服装与小商品。在上海，一个批发市场把成包的纽扣卖给生产服装的小型私营企业。同样，许多村庄已经从完全依靠农业生产转化为主要通过当地小型企业获得大部分收入。弗里德曼注意到，此时自由的思想也在发展，人们的谈话已经涉及广泛的话题。

在被弗里德曼夫妇称呼为“Steven”的香港大学教授张五常的安排下，弗里德曼在中国有了一次“最增长见识又非常有趣的旅行”，并且在上海出席了卡托研究所的一次研讨会，主题是“中国的经济改革：问题与前景”。彼时最为关注的问题是通货膨胀，在上海，弗里德曼在和官方的交流中强调了自由市场经济与私有化，以及彻底私有化的重要性，但他得到的答复是“政治上的困难”。

在卡托研讨会上弗里德曼第一个发言，题目是《将市场运用于社会发展》。这实际上是弗里德曼八年前在北京一个演讲的翻版，不过他也并不是重复八年前所讲，而是将它扩展，加上了对一些问题的讨论。弗里德曼在发言中说：“计划经济改革有利有弊，但是没有无痛苦

地将计划经济转为自由市场经济的灵丹妙药。尽管如此，如果转变成功，潜在的回报是巨大的，转化过程中的代价，相比之下微乎其微。”

在上海，弗里德曼与其他一些与会者被安排了一次上海市区的游览。弗里德曼最感兴趣的是购物，他问导游如何区分个体商店和国营商店。导游的回答很简单：“在个体商店，他们真的想卖东西给你。在国营商店，他们无所谓，售货员就站在那里。”

在北京，弗里德曼被安排对200多名经过挑选的政府官员演讲，其中很多人是专程从外地赶来北京的。弗里德曼继续强调自由市场经济的重要性，然后花了更多的时间讨论此时中国最重要的两个问题——通货膨胀和双轨制价格体系。这次活动让弗里德曼备受鼓舞，因为在他看来，这些问题比八年前他在北京被问及的问题更深远、更勇敢也更具有探索性。八年前，在北京曾经有一位即将要出国的副部长问弗里德曼在美国谁负责物资分配，这个问题让弗里德曼和他的太太罗斯吓了一跳，因为在美国，无论一个人多么不懂经济学也不会问出这样的问题。八年后，在上海已经有学生可以用熟练的英语向他提问了。这些学生中的不少人有弗里德曼的中文译本著作，有些还是英文版的。他们甚至把弗里德曼团团围住，并请他签名。

峻岭与深谷之间

步鑫生的辉煌在这一年已经走到了尽头，1988年1月15日，步鑫生被宣布免职。报道这个消息的正是当年写作《一个有独创精神的厂长——步鑫生》的新华社记者童宝根，不同于1983年和1984年的卖力鼓吹，童宝根这次和同事合写的报道，光标题就可以看出落井下石的味道：《骄傲自满 粗暴专横 讳疾忌医 步鑫生步下台 债台高筑的海盐衬衫总厂将招聘经营者》。

尔后，童宝根又与人合写了报道《步鑫生沉浮录》。童宝根在这篇揭秘式的文章中用了大量的贬义词来形容他曾经一手炮制的“改革明星”。他写1984年11月8日，正值海盐衬衫厂的厂庆暨产品订货会，“影剧明星光临，八方名流济济，盛况空前”，但步鑫生却整天沉湎于改革

大功告成的庆宴之中，把有多年联系的老客户和慕名而来的新客户丢在了一边。客户们摇头叹息，乘兴而来，败兴而归。工厂的订单量骤然下降。童宝根更是详细地指证，步鑫生在1985年之后，就在“密室”里办公，要进入到这个密室见他，得过四道门。第二道门装有窥视孔，第三道门是一面大镜子。1984～1985年间的步鑫生，据童宝根的描述，“舒适的头等舱、软席车厢、高级宾馆的套间客房、进口小汽车、丰盛的宴席”已经成了他外出活动的必需条件。但就在1984年的时候，童宝根还为步鑫生出“坐轿车”的风头辩解过。1984年，步鑫生考虑到外地客户转长途汽车到海盐不便，便在上海设了接待站，用轿车把客户从车站、机场、码头接到厂里。人们对步鑫生的议论“真会出风头，县委书记没车子，?缝师傅坐轿车！”由此而来。这些前后矛盾的说辞都出自童宝根的文章，只是在1984年的时候，童宝根是这样写的：“步鑫生坦然一笑：‘说闲话不负经济责任。他说他的，我干我的。’”童宝根那时是极力地赞扬步鑫生“不怕社会的闲言碎语”。

1988年峻岭与深谷之间 2

根据童宝根的描述，步鑫生所领导的海盐衬衫总厂的衰落，“从经济角度看，是由于一系列经营决策的问题造成的：新上的西装生产引进项目未能赶上‘西装热’；错误的预测使大批原材料积压，接连上马的领带，印染项目力不从心，亏损严重”，但导致这一连串失误的重要原因还是出在步鑫生“自以为名气大了，想干什么就能干成什么”。不过，童宝根倒也指出，新闻媒体的推波助澜和“某些领导人”的好大喜功也是导致步鑫生犯下这些经营错误的一个原因。步鑫生的西装生产线原计划只有八万套，但却在“上级主管部门”的加码下，被增加到了30万套，为的就是“支持步鑫生这位全国闻名的改革人物”。

步鑫生被免职的过程非常蹊跷，1988年他在给《青年参考》的一篇题为《峻岭与深谷之间——兼答青年朋友》的文章中这样写道：

9个月前，我刚刚向县委、市委立下军令状：给我三年时间，我要使海盐衬衫总厂恢复生机，重新起飞。从那天起我把烟戒了。报上写过：“步鑫生吸烟的数量是一天两包。”一下子戒掉，不为别的，只想寻找一种卧薪尝胆的感觉：厂里情况不好转，我就不再吸烟。1988年1月13日，我同厦门鹭鹤公司草签了一份合同。根据合同，我厂将为该公司生产30万打广告衫间接出口。仅此一项业务就够我厂干一年。原料、制作、印染等关键工序已全部落实，该合同若能兑现，合计税利160万元（我厂全部债务290万元）。那天我刚刚松了一口气。我的副厂长和财务科长也松了一口气。他们说我不妨吸一支烟。

我点上一支烟，那支烟的牌子是美国进口的“万宝路”（这种烟我过去也轻易不吸的）。

两天后的清晨，我突然从中央人民广播电台新闻节目中听到了我被免职的消息。我怀疑不是收音机就是耳朵出了毛病。事后我知道都没出毛病。当天上午免职通知下达到我本人。

我不想掩饰我对此毫无心理准备。

但媒体并不都是像童宝根这样落井下石。正如此时的一些议论：

“步鑫生没有你们吹的那么好，也没有你们批的那么坏！”一位工人说。

“有些记者既当接生婆，又做掘墓人！”一位干部说。

“记者太势利，靠不住！”一位厂长说。

有人也对步鑫生被免职的过程提出了质疑。在童宝根的报道中说，是“浙江省有关党政领导部门今天作出决定：免去步鑫生海盐县二轻工业总公司副经理、海盐县衬衫总厂厂长、党支部副书记的职务”。但是，海盐衬衫总厂只是一个集体性质的企业，步鑫生的级别也不过是个副科级，这个级别的干部要由“浙江省”来任免，劳师动众可见一斑。况且，毕竟步鑫生的经营失误，也有一些原因是“上面”的好大喜功，无论如何，在很多人看来，步鑫生的这次免职，至少是被过分渲染了。

然而再分析海盐衬衫总厂的管理架构，不难发现，这些年步鑫生其实内部也理得很不顺。海盐县二轻工业总公司的党委书记兼总经理到海盐衬衫总厂兼任党支部书记之后，步鑫生和他的关系可以用“同厂二心，貌合神离”来形容。1986年步鑫生在浙江大学学习期间写下的那首诗（详见本书1986年）亦是为了抒发彼时的抑郁。被免职后的步鑫生曾经谈起过这位党委书记，“他们把我当做眼中钉，采用‘文化大革命’的那套手段整我，把我置于死地。”由此可见，这位党委书记和步鑫生的关系恶化到了什么程度。而以直接上级来兼任下级公司的党委书记，这样的安排即便在当时也属罕见。媒体也为步鑫生鸣不平，“这位党委书记至少没有做好保证监督工作”。

1988年峻岭与深谷之间 3

对于这样的“保证监督”，1988年的柳州开关厂厂长范绍沛意见更大，他认为党委起保证作用就够了，保证就含有监督的意思。“再说监督厂长应是上级部门的事，是审计、银行、财税这些社会职能部门的事。党委监督厂长，那么谁来监督党委呢？”

童宝根所描述的步鑫生的“粗暴专横”，即便是曾经反对过步鑫生的海盐衬衫总厂的一位副厂长也并不认同。步鑫生天生就是如此，在1984年以前，正是这样的个性，让步鑫生所领导的海盐衬衫总厂在1981～1984年年间年年盈利，上缴的税利也以50%的速度递增。具有讽刺意味的是，也正是这些媒体，昔日把步鑫生说成有“主见”，现在成了“骄傲”；昔日的“果断”，现在成了“独断”；昔日的“魄力”，现在成了“专横”。

步鑫生被免职之时，离他承诺三年内将企业扭亏为盈的时间才过去没有几个月。而就在之后不久，海盐县政府却对海盐衬衫总厂作出了“挂债停息，招标承包”的决定，这个厂的欠债也全部由财政部门出钱垫付，所垫的款记账停息，暂时挂起来，待企业有了利润后，归还财政垫付的债款。这个消息让先前被“上级”告知要“救人救厂”的步鑫生感到更为不平。只是，海盐衬衫总厂从此便一蹶不振，步鑫生也没有去“上级”给他安排的海盐县二轻公司报到，而是开始了他长达14年之久在外漂泊的生涯。直到退休，步鑫生都不愿意再回海盐定居，而是选择了住在上海。

这一年的马胜利，正在为他刚成立的“中国马胜利造纸企业集团”而奔波。马胜利很是注意与步鑫生撇清关系。被免职之后的步鑫生，又陆续传出要成立“步鑫生开发公司”和生产“步鑫生牌衬衫”的消息，马胜利的“集团”和他的“马胜利牌餐巾纸”总难免让人和步鑫生这位迟暮人物牵扯在一起。虽然之前马胜利的确在大会中说过“我是学了步鑫生的事迹才闹起改革来的”之类的话，但此时的马胜利却认为这只

是“事有凑巧”，“改革是个探索，我们成立‘中国马胜利造纸企业集团’也是个探索。”

1988年的马胜利已经完全取代了步鑫生成为新的改革偶像。但对这个偶像，也并不是每个人都买他的账。前一年马胜利跑到杭州去“搞承包”，就不大成功。浙江人认为马胜利的优势大多只体现在体制上，如果浙江人有这个体制，同样能搞出名堂来，甚至还能比他干得更好。于是，马胜利在杭州的承包变成了招标。碰了一鼻子灰的马胜利一年后说起这件事情还颇为愤愤不平，认为杭州市“这不明摆着是欺负人吗！”在杭州承包不下去，马胜利于是又跑到了金华，到达金华的第二天就承包了一家造纸厂。不过，这家被承包的浙江省浦江县造纸厂（浦江县属于金华地区）在1988年的1～4月就亏损了九万多元，新上任的厂长洪英甫更是干脆致函马胜利，申明退出“马胜利造纸企业集团”。

贵阳造纸厂在马胜利承包后也是处境困难，1988年上半年产值同比下降，6月开始更是由盈转亏。福建的蓬莱造纸厂在马胜利承包后五个月亏损76 500元，被中止了承包合同。虽然，这年媒体对马胜利的批评“能人不是神”也大多出自担心而并非是对他的否定，但马胜利那种好大喜功式的全国巡回承包的做法已经不难看出日后落败的端倪。

马胜利在谈他的治厂之道时提出了所谓的“三个相符”：要和党的方针政策相符，要和工厂实际情况相符，要和职工的意愿相符。这多少听起来像是政治家的言论而不是企业家的言论。

马胜利的承包还在如火如荼地进行之中，但承包所表现出的产权关系不清的弊病也已经被一些人所质疑。事实上，尽管有着诸多类似于步鑫生、马胜利这样的改革明星，但他们大多是形式大于实质，中国国营企业的改革，至少到目前为止，依然是乏善可陈。

1989年相信未来 1

这一年的中国，可谓颇不平静。北京在春夏之交经历了一场风波之后，西方诸国宣布对中国进行制裁，中国国内的经济也在此时陷入了一个低迷时期。

前一年的“抢购风”不见了，但问题是，接下来的经济低迷未见得比“抢购风”好到哪里去。这一年夏末的8月和9月，全国零售市场甚至出现了十年来从未有过的负增长，而就在一年前，8月和9月的同比增长还高达38□6%和35%。如此巨大的反差，几乎让人不知所措。

最后一个夏天

这一年的8月份，中国的“四大件”（电冰箱、彩电、洗衣机和收录机）的价格终于开始下降了，这对通货膨胀产生了抑制作用，但问题是此时许多工厂可能正面临着破产的危险。

“四大件”是中国家电行业的支柱，占到了每年工业产值的两成左右。在1988年，家电产品就是涨价和引起通货膨胀的重要产品。在前一年秋天银根紧缩之前，这些家电公司趁着生意兴隆，贷了大量的款，但现在，这些公司积压了大批必须尽快销售出去用以还债的存货。但问题是，现在需要它们的人不多了。

支撑中国经济增长的消费正在急剧降温，这是由于对拥有大量现金的个体户加强了管理和控制企业的奖金所造成的。因为紧缩政策造成资金不足的企业，库存大量积压，筹措资金更加困难。一些家电厂为了调整库存已经开始减产或者停产。

即便是消费最为活跃的广东，与一年前相比，彩电销售也下降了60%，电冰箱则是12%。在广州，不仅是家电销量大跌，出现了削价销售的情况，而且，黄金首饰也开始跌价。这股“降价风”也吹到了餐饮业，“无虾不成宴”的广州，基围虾在一年前还是高档水产，但现在跌到几乎只有前一年1/10的价格。服务业也开始趋淡。根据是年1～7

月广州的一项统计表明，全市社会商品零售总额同比去年实际下降了9.4%，广州市第一商品局经营的23种商品，有20种出现了销量下滑。

用广州商界人士的话来说，这年的市场是“消费降温，市场疲软，商品积压，资金短缺，生意难做”。然而这样的局面也不是每个人都持悲观态度，一些人就说，这是“经济整治出现的可喜变化，不控制社会需求和消费，就不能抑制通货膨胀，也就不能保证经济持续稳定地增长”。但更多的人则认为，经济过热的确是需要降温，只是这种整治的“度”无疑是过了，再这样下去，可能会导致市场萎缩。

家电问题最为明显，就在这年夏天到来前，轻工业部的一位官员就曾预测过“今年是电冰箱市场的‘最后一个夏天’”。在过去的十年，电冰箱曾经旺销不衰，在1988年达到了极点，几乎只要是电冰箱，就不愁卖不出去，消费者既不问牌子，也不还价，搬起来就走。但现在的情况却不同了。在北京市场，超过2 000元以上的电冰箱已经乏人问津。

对邓绍深而言，这“最后一个夏天”还有特别的意义。就在这年的2月，媒体还用“爱国企业家”这样的字眼来褒奖万宝电器集团的总经理邓绍深。过去几年的万宝，的确是“企业生产发展，冰箱销路打开，人人春风满面”。前一年万宝集团成立之后，看起来情况似乎也很不错，银行支持他们，广州大学和万宝合办的万宝工业设计院已经成立，万宝电子技术开发中心也建了起来，邓绍深更是对媒体直抒胸臆：“我们不应计较一个电冰箱厂的得失，而应当使广州家电系列产品走向世界，确立起中国在世界经济舞台上的地位，这才是我们追求的

1989年相信未来 2

万宝集团成立缘起1987年秋天邓绍深和广州二轻家电公司的经理麦绍方去澳大利亚的一次业务洽谈。一家跨国贸易企业的经理表示愿意销售广州的家电产品，初步协商的结果是在四年里可以销售电冰箱、洗衣机各50万台，另外还有电风扇、电视机、录音机和电饭煲。这位外国商人的意见是，家电产品要配套齐全，用同一个牌号，以便统一广告、统一销售渠道和售后服务。这个意见大大启发了邓绍深和麦绍方，他们觉得，如果把广州万宝冰箱、高宝洗衣机、摩星收录机、钻石电风扇、胜风空调联合起来，形成一个系列产品集团，那么，广州家电在国际市场上形象的改变、知名度的提高和外向实力的增强就指日可待了。这样的构想在两个季度后就成为现实。

但1989年的现实情况却是邓绍深没有想到的。在商场里，人们已不再是排队购买万宝冰箱（当然，对别的冰箱也一样）。在广州，万宝冰箱价格从每台2 000元降到了1 600元。仅上半年，全国流通渠道的冰箱库存就多出了近20万台，有的冰箱大厂的库存积压已近十万台，一些工厂被迫停产。

就在这一年的春天，邓绍深向上级紧急报告，称仓库已经爆棚，流动资金严重积压，万宝需要停产整顿、检修设备和消化库存。但上面却严斥他“影响领导决策”，要求邓绍深继续生产，“以备万一”。就这样，数亿元资金积压，万宝的现金链迅速断裂。

当上级也发现情况有点不妙的时候，他们又认定这是邓绍深销售不力所造成的。在党委书记的决策下，企业改变原来的销售方式，由之前的销售公司统一经营，改为集团内部的冰箱制造厂“分级销售”，于是，销售体系和批零价格大乱。各地的经销商乘机大量吃货却不付款，万宝在短短时间内出现将近八亿元的呆坏账。这一年的秋天，这位不久前还被称为“爱国企业家”的总经理心灰意冷，不辞而别，远赴加拿大闭门不回。邓绍深走的时候，万宝冰箱的库存积压已达到六万

台。中国改革开放后出现的第一个家电巨子——万宝电器集团从此一蹶不振。

遇到问题的不仅是邓绍深一个。1989年11月17日到21日在沈阳举行的秋季全国家电商品交易会，成交额仅7.68亿元，比前一年下降46.41%。这届参会的代表虽然有近6 000人，但大多数人来的目的也只是“摸摸市场脉搏”，看热闹的多，真正订货的少。

官方是年开始对彩电实行的“专营”政策，也加剧了滞销。从2月1日开始，只有领到“专营证”的商店才可以销售彩电，于是，销售网点大幅度减少。以上海为例，先前的2 000多个彩电销售网点只剩下了不到1/10，一些地方的县甚至只剩下了一两个网点。而且，同时开征的彩电特别消费税和国产化基金也是个不小的问题。彩电价格大幅度提高，18英寸彩电价格提高了900元（这分别是600元消费税，300元国产化基金），2 700～2 800元一台的价格与前一年的黑市价格类似；14英寸彩电也提高了500元，要1 800元一台，甚至超过了前一年的黑市价格。在抢购风盛行之时，人们并不觉得黑市价格有多高，但现在却不行了，人们普遍觉得相当于一个职工一两年工资收入的彩电价格“难以接受”。人们抱怨，这样的征税是变相涨价。而且，“专营”之后的彩电，质量反而明显下降，连那些专营的国营商店也抱怨，彩电不仅是质量下降厉害，而且也根本没有利润，因为官方规定，彩电的批零价差是7%，这还得扣去营业税、贷款利息和运杂费、维修费。

甚至在之前的春季家电交易会上就爆出了购买黑白电视机要搭配彩电的怪事。成都无线电一厂是四川生产彩电的主要厂家，但现在这家厂的销售科长罗科甲形容自己是“我都快患上彩电恐惧症了”。以前是人人求他，在是年的6月他却不得不去“求人”。他派出了五路销售人员去推销彩电，却几乎都是打着“白条”回来，这对他来讲，简直是闻所未闻、见所未见的事情。哪怕是一直把彩电作为重头来经营的二级批发企业成都交电站，从彩电专营以来，也已经积压了两万台的彩电库存。

不仅是家电，市场变冷几乎遍及全行业。这种令人瞠目的市场变化逼得商家和厂家使出浑身

1989年相信未来 3

解数，诸如“最低价出售”、“让利销售”、“酬宾大联展”、“清仓大甩卖”、“五折大削价”之类的广告和横幅，比比皆是。无论是国营、集体抑或是个体的商店，都是一派让利销售的景象，甚至北京崇文门大街上的一个个体户，都贴出了“二锅头让利销售”的条幅。北京的一家报纸，干脆特辟了一个“让利商品”专栏。有人更是打趣，说北京市场简直成了一个大拍卖行。

但这些降价让利的措施也没能启动市场。就以北京隆福大厦为例，不仅家电销售大幅下滑，甚至家具、纺织品、针织品也是严重下滑。北京排名第一的服装店——新新服装店，1989年9月的销售额也只有1988年的七成，尽管也搞了几次“让利展销”，但基本没有多少效果，搞得这家店的副总经理王志明无可奈何地说“闹不清消费者需要什么”。个体户也是一样，在北京的西单露天夜市，已经有一些个体户把营业执照都退了，即便还在经营的也是很不景气。

上海的情况大致和北京类似，但在“让利”和“优惠”都不管用之后，一种“还本销售”开始在上海“异军突起”。这种销售方式，就是厂家在卖出商品后，把部分货款在一定时间内返还给顾客。

最先打出这个旗号的是名不见经传的佳洁牌吸尘器，之前这种产品籍籍无名，难以与“双爱”、“春花”、“凯歌”之类的牌子相比。为了摆脱资金不足的困境，这家厂不得已“独树一帜”地实行了还本销售。不料这种销售方式立刻起到了效果，甚至还刮起了一股“争购风”，不到半月，就销售了1□2万台吸尘器，还出现了供不应求的局面。

“佳洁”的成功令一些收录机、洗衣机、电磁灶厂家纷纷效仿，人们注意到，只要是搞了“还本销售”的商店，都是人头攒动，顾客盈门，生意出奇的兴隆。

上海的新华无线电厂也开始效仿这种做法，他们生产的一种价格为430元的航天牌收录机，先是卖给自己的职工，分五年返还300元，

结果购买非常踊跃。新华无线电厂推而广之，干脆在报纸上登了一个“还本销售”的广告，结果不到一个月就卖出去6 000台，创下了这家厂有史以来最高的月销售纪录。“销售热”于是带来了“生产热”，一度死气沉沉的工厂也终于见到了生机，数百万元的资金迅速解决了原材料和各种生产费用的问题。

不久之后这股“还本销售”风刮到了地处偏远的广西柳州。柳州市冷柜厂也“果断”地抛出了“还本销售”的招数，买一台都乐牌冰箱五年后，可以凭票在这个厂的销售部门领回原来货款的90%左右。这个招数一出，客户纷纷云集，一时间车水马龙，门庭若市。是年9月18日到10月3日仅仅半个月的时间，这个厂的都乐牌冷柜、冰箱就卖出去8 000多台，销售额达到1 000多万元，这个数字是正常销量的4□5倍多。

不过，如同“让利销售”鱼龙混杂一样，“还本销售”也被一些人认为大有问题。尽管有些经济界人士认为这是推销产品、回笼资金的好办法，并且只要经营得当，债款也是可以还上的。但也有人认为这是个拆东墙补西墙的做法，短期的问题虽然解决了，但是长期来看，却背上了沉重的债务包袱。况且，时下许多企业实行的都是聘任制，如果上一届领导搞“还本销售”，却把债务转嫁到下一届领导身上，那就很容易滋长只顾眼前利益的做法，长期来看，对企业的发展并不利。

台湾的《经济日报》在是年的10月7日也报道了上海新华无线电厂的“还本销售”，但台湾人说得很直白，他们认为这种销售“等于向消费者借高利贷，如果这种销货方式进一步扩大，在短期内，固然有利于游资回笼，缓和通膨压力，但长期而言，如果厂商无法如期偿还，最后很可能会变成市场秩序大乱”。事实上，这种“还本销售”的方法，和台湾过去几次银根紧缩时期，企业求助周转资金于高利贷的情况十分类似。

虽然这种方式在台湾人看来并非绝对不可以采用，但前提是厂商必须衡量自身的偿还能力和高利息的幅度。但台湾人认为内地的这些“国营企业”显然缺乏这种成本与效率之间的联系机能，所以很容

易“借过头”，从而过分透支自己的信用，超过本身的生产效率所允许的偿还能力范围。

除了“还本销售”，前几年就有的“有奖销售”也愈演愈烈，甚至连银行、保险和邮政也加入进来。“以旧换新”也是一种销售方式，不过采用的厂商还不多，但是效果不错。

也不是所有的厂商都只能靠“让利销售”、“还本销售”或是“有奖销售”来抵抗疲软的市场，北京雪花牌冰箱的生意就没怎么受到影响。在前一年的涨价声中，“雪花”并没有“该捞则捞”地涨价，这年的电冰箱全面滞销，他们也没有和别的厂家一样削价。“雪花”依然还是市场上罕见的抢手货，到9月底，除了单门冰箱有些积压外，生产的20万台双门冰箱倒也销售正常。“雪花”此时已经认识到，售后服务是一个比价格更重要的因素。在北京的大北窑，“雪花”已经有了一个技术服务中心，它既是维修中心，又是管理中心和培训中心，也是咨询服务和信访中心。“雪花”还专门划分了五个片区做顾客信函的处理，并且规定了答复的时间。在全国，“雪花”还投资了数百万建立了五个维修中心和维修网点。这些顾客的信息反馈，不仅只是售后维修，还为“雪花”提供了有用的市场信息和质量信息，这些问题被维修中心归为了六大类18项，工厂则围绕这些问题做质量的改进。

1989年相信未来 3

琴岛-利勃海尔也在逐渐显示出未来海尔睥睨天下的王者之气。就在这样市场疲软的情况下，琴岛-利勃海尔也在不少地方受到顾客的追捧而被销售一空，甚至还有大批顾客“手中握着钱就等这种产品”。看来，也许疲软并不能说明市场真的就饱和了，只要有质量、有办法，产品总是有市场的。

对于那些幼稚的中国企业而言，市场的变化或许会让他们慌了神，但像可口可乐这样的老牌西方企业，却早就见怪不怪了。在上海，可口可乐就开始了他们一步一个脚印的开拓，他们开拓市场的做法在未来的许多年里，都将被奉为经典。

在这一年，南方大厦在新的总经理梁国豪的领导下，似乎又重振了邓汉光时代的雄风。但就在前一年，邓汉光已经黯然落幕，1989年没有任何关于他的报道。潘宁正在领导着自己的“股级企业”珠江冰箱厂，他的容声冰箱现在已是名声在外。喜欢《周易》的张家岭此时已经成功地带领着济南轻骑扭转了前几年的颓势，并且在前一年把这个厂更名为“中国轻骑集团”。这一年的他，发出了宏大的誓言：“我的目的是在世界上树立中国摩托车的形象！”但正如《周易》所言“剥极必复”，一个事物发展到极盛之时也就是它的衰落之日。梁国豪、潘宁或是张家岭，如果知道他们最终的命运将是被卖、黯然落幕甚至是判刑，不知1989年的他们又有何种感触?

尽管彼时的中国市场正在经历着十年来最大的萧条，但谁也不能就此否认，过去的整个80年代，依然是中国社会发展最蓬勃的十年。尽管中国正在经历着西方的经济制裁，但事实上大多数的外国公司并无意放弃在中国的生意，这个市场依旧如磁石一般吸引着他们。尽管有贪污、官僚、官倒等等不好的现象，但长期而言，中国的发展前景无疑是乐观的。正如一位中国高级官员对外国来访使团说的话一样：“谁丢掉中国市场谁将会后悔。”

80年代就此过去了，多年以后，这依然是一个被人们所津津乐道与歌颂的年代。这个年代，短暂、脆弱却颇具特质，既充满着浪漫，却又是对物质追求变化最快的年代。各种思想、各种人物如流星一般闪过，他们大多并没有为今天留下太多的记忆。但设若没有这样复杂而又充满激情的年代，中国社会也绝不会在未来的近二十年中迅速地向现代化国家迈进。

在80年代末遥想未来，肯定又是一件颇费思量的事情。一位笔名“食指”的诗人，在多年前写下了一首名为《相信未来》的诗歌，也许，这就是他眼中对未来最好的追寻——

当蜘蛛网无情地查封了我的炉台
当灰烬的余烟叹息着贫困的悲哀
我依然固执地铺平失望的灰烬
用美丽的雪花写下：相信未来
当我的紫葡萄化为深秋的露水
当我的鲜花依偎在别人的情怀
我依然固执地用凝霜的枯藤
在凄凉的大地上写下：相信未来
我要用手指那涌向天边的排浪
我要用手掌那托住太阳的大海
摇曳着曙光那枝温暖漂亮的笔杆
用孩子的笔体写下：相信未来
我之所以坚定地相信未来
是我相信未来人们的眼睛
她有拨开历史风尘的睫毛

1989年相信未来 4

她有看透岁月篇章的瞳孔
不管人们对于我们腐烂的皮肉
那些迷途的惆怅、失败的苦痛
是寄予感动的热泪、深切的同情
还是给以轻蔑的微笑、辛辣的嘲讽
我坚信人们对于我们的脊骨
那无数次的探索、迷途、失败和成功
一定会给予热情、客观、公正的评定
是的，我焦急地等待着他们的评定
朋友，坚定地相信未来吧
相信不屈不挠的努力
相信战胜死亡的年轻
相信未来、热爱生命